



**CARE SUNT PROVOCĂRILE ACTUALE ALE
TRANSPORTATORILOR DE MĂRFURI
ȘI ÎN CE MĂSURĂ POT REZISTA UNUI BLOCAJ AL
ACTIVITĂȚII ÎN SECTOR?**



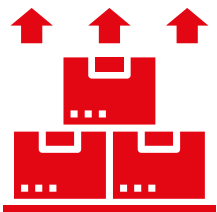
INTRODUCERE

Transportul rutier de mărfuri, un sector cu vulnerabilități destul de mari în general, este afectat puternic de contextul economic și social actual. Pe lângă vulnerabilitățile existente și nevoile de progres tehnologic și digitalizare pe termen mediu și lung, se adaugă blocaje ale industriilor partenere, măsuri guvernamentale care limitează mobilitatea și riscuri comerciale majore care pot duce la stoparea activității și în unele cazuri la închiderea companiilor.

În ce măsură sunt transportatorii români pregătiți să facă față unui șoc economic major și ce măsuri mai pot lua pentru stabilitatea și asigurarea continuității activității?

Otto Broker oferă o perspectivă în colaborare cu partenerii săi, Affinity Transport Solutions și Transport Academy.

STAREA ACTUALĂ A PIETEI DE TRANSPORT RUTIER DE MĂRFURI



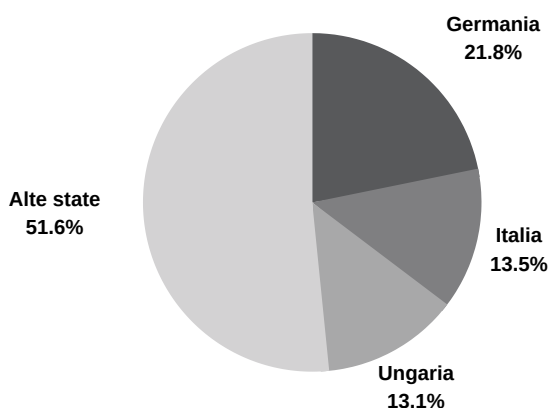
Transportul rutier a rămas și în 2019 **principalul contribuitor la exportul de servicii al României**, cu un total de 6,12 miliarde de euro, cu 10% mai mult față de 2018, susținut în principal de transportul rutier de mărfuri, 5,95 miliarde de euro, conform surselor publice de informații.



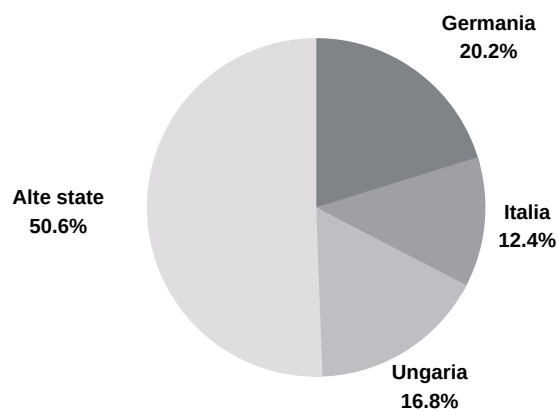
În prima jumătate a anului 2019 au fost transportate **30.395 de milioane de tone de mărfuri pe kilometru**, conform datelor INSSE. Transportul internațional de mărfuri a avut cea mai mare pondere, 94,3% din totalul mărfurilor descărcate au provenit din statele UE și 93,7% din totalul mărfurilor încărcate au avut destinație intracomunitară.

Partenerii principali ai României în transportul rutier de mărfuri:

Importuri



Exporturi



STAREA ACTUALĂ A PIEȚEI DE TRANSPORT RUTIER DE MĂRFURI

34 600 dintre care **22 969**

de firme și-au depus bilanțul.

de firme erau active.

Numărul de angajați din industrie a ajuns la

147 000 cu o medie de angajați pe firmă de **6**

3 din **4** firme de transport rutier de mărfuri au avut în 2019 cel mult 3 mașini. **3**

50% dintre firmele care activează au fost înființate în ultimii 5 ani. **5**

99

O piață supra-aglomerată

Decebal Popescu, Senior Consultant în cadrul Transport Academy consideră că piața transporturilor rutiere de mărfuri este supra-aglomerată de companii și de camioane, mai multe decât nevoia reală din piață. "În opinia mea, în România nu există o criză de șoferi, ci un surplus de companii și camioane."

CUM FAC FAȚĂ TRANSPORTATORII RUTIERI DE MĂRFURI ÎN ACEASTĂ PERIOADĂ?

Sunt transportatori ai căror **șoferi au ales să nu mai preia curse din cauza riscurilor de sănătate și a restricțiilor**, aceștia reducându-și drastic activitatea sau sistând-o.

Transportatorii care aveau contracte cu fabrici din industria de automotive sunt cei mai afectați, în opinia lui Dragoș Chiriță, în urma sistării activității de producție. Situația este una dificilă, în special pentru cei cu gabarit de 3.5 tone, care vor fi nevoiți să își scoată din funcțiune camioanele și să-și trimită șoferii în șomaj tehnic. Soluția ar fi să se reorienteze și să găsească noi oportunități de activitate, pentru a putea trece cu bine peste această perioadă.

”

“Sunt transportatori care își continuă activitatea, în special pe transportul intracomunitar și mai puțin în România. Transportul internațional de mărfuri tur-retur este afectat puternic, în urma diminuării activității de export”, spune Dragoș Chiriță, Director General al Affinity Transport Solutions.

La polul opus se găsesc transportatorii cu flote frigotehnice, atât locali, cât și intracomunitari, ce funcționează la capacitate maximă. Nevoia de bază pentru alimentație reprezintă cadrul ce îi avantajează. „S-au mobilizat, au luat câteva măsuri care să le asigure continuitatea, punând presiune să-și încaseze creanțele din piață mai repede și chiar și restanțele”, spune Dragoș Chiriță.

CUM VA EVOLUA PIAȚA TRANSPORTULUI RUTIER DE MĂRFURI PE TERMEN SCURT/MEDIU ȘI LUNG?



Ca urmare a răspândirii virusului COVID-19, cel mai probabil tranzitul pe anumite rute internaționale va fi puternic restricționat.

Transportatorii vor trebui să se plieze pe reglementările impuse și să-și gestioneze cât mai bine forța de muncă umană.



„Estimăm o scădere a activității momentan undeva la 35%, însă valul este abia la jumătate și nu se pot trage niște concluzii clare. **Pe termen scurt, activitatea în transporturile rutiere se va concentra pe cursele de preluare a mărfurilor de strictă necesitate sau cu temperatură controlată, în special alimente.** Pot apărea dezechilibre în piață și presiune pe preț.

Transportatorii din industrii afectate vor încerca să se reorienteze și să preia curse pentru domeniile care funcționează, marșând pe prețuri sub nivelul pieței. Însă aici vor avea un cuvânt important de spus beneficiarii, dacă vor dori să își schimbe partenerii de transport ca urmare a conjuncturii pieței sau vor continua cu transportatorii existenți”, este opinia lui Dragoș Chiriță.



Comaniile care au o situație financiară sănătoasă vor reuși să supraviețuiască crizei COVID-19, afirmă Decebal Popescu. „Comaniile de transport vor suferi asemenea corpului uman în fața COVID-19.

Comaniile sănătoase, fără “boli” pre-existente (a se citi fără datorii mari, cu o lichiditate bună la debutul crizei, fără întârzieri la plata furnizorilor, cu un management profesionist etc.) vor supraviețui. Le va fi greu, dar vor supraviețui și vor ieși mai puternici.

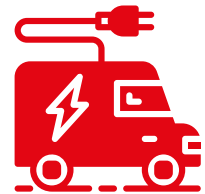
Ceilalți, care au o “sănătate” a business-ului precară, au făcut investiții în camioane în loc să investească în tehnologie și în optimizarea proceselor, aceștia nu vor rezista.”

CUM VA EVOLUA PIAȚA TRANSPORTULUI RUTIER DE MĂRFURI PE TERMEN SCURT/MEDIU ȘI LUNG?

Pe termen lung, **digitalizarea** rămâne unul dintre cele mai importante procese prin care vor trece transportatorii români. Aceștia vor trebui să se adapteze noilor tehnologii și să continue implementarea sistemelor GPS, chiar și companiile mai mici.



Electrificarea flotei va continua și în următorii ani, ca urmare a presiunilor de natură ecologică și a influențelor din Vest.



O eventuală creștere a **prețului carburanților** va afecta direct activitatea și productivitatea flotelor auto



“Platformele de freight matching vor coordona transportul viitorului”, în opinia lui Decebal Popescu, „în ideea de a utiliza la maximum capacitatea disponibilă și de a obține astfel o reducere a costurilor de tranzacționare. De altfel, acesta e core-ul oricărei platforme, de la AirBnb până la Uber și chiar Tinder.

Categoric, va avea un impact pozitiv asupra calității serviciilor prestate (pentru că vom vedea rating așa cum vedem la un șofer de Uber, spre exemplu), dar și a termenelor de încasare (pentru că și shipper-ul va avea rating). Va crește procentul de km parcurși cu încărcătura, implicit și veniturile. Cu alte cuvinte, platforma elimină costuri de tranzacționare la ambele capete. Atât la client (shipper), cât și la furnizor (transportator).”

PROVOCĂRILE TRANSPORTATORILOR ÎN RELAȚIILE COMERCIALE

Riscurile proprii ale transportatorilor provin din modul în care și-au concentrat activitatea în relațiile comerciale, alegerea și verificarea partenerilor de afaceri, încasarea la timp a creanțelor din piață și asigurarea afacerii în cazul neplății clienților sau chiar a imposibilității de plată.

Transportatorii cu vechime în piață au șanse mai mari să reziste valului de criză, **afecțați vor fi cei mai mici care nu și-au luat măsuri de prevenție de-a lungul timpului.**



Decebal Popescu este de părere că **transportatorii nu știu să își calculeze corect costurile și nici impactul real al ciclului de conversie a numerarului.** “Se vând pe prea puțini bani și încasează foarte târziu. Adică rețeta “perfectă” pentru o sucombare rapidă. De aici și acel procent major de companii înființate în ultimii ani. Pentru că pare un job ușor, își cumpără un camion, se apucă de treabă, nu știu nici câți bani le trebuie pentru a susține ciclul operațional la început, iar apoi eșuează.”



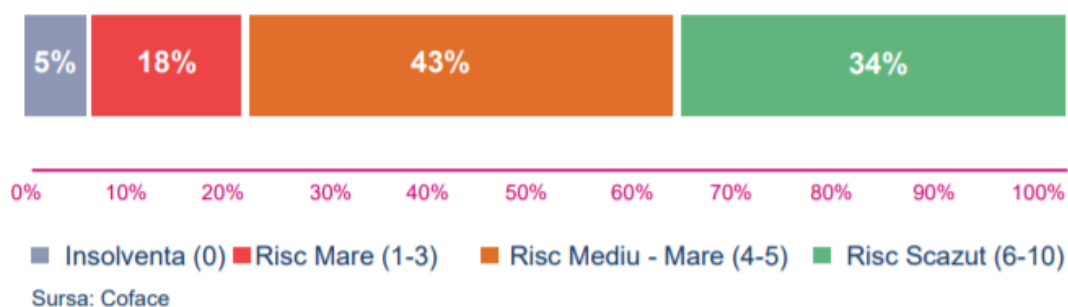
„Comaniile care au prins criza precedentă sunt mult mai bine pregătite având deja un exercițiu și experiență acumulată în timp. Acestea nu se simt 100% afectate, bineînțeles că sunt probleme și aici, însă sunt solicitări de transport și activitatea continuă. **Jucătorii mici suferă cel mai tare în perioada actuală,** unii sunt blocați pe un singur client sau pe o anumită industrie care nu mai merge momentan. Din experiența anilor precedenți, au fost transportatori care au avut toate camioanele contractate pentru un singur client, iar când acesta și-a sistat activitatea sau a întâmpinat probleme, transportatorul s-a confruntat cu un blocaj major”, spune Dragoș Chiriță.

PROVOCĂRILE TRANSPORTATORILOR ÎN RELAȚIILE COMERCIALE

Diminuarea nivelului de încasare a creanțelor din piață și chiar insolvența sunt riscurile comerciale principale ale transportatorilor.

Conform Coface, 43% dintre companiile din transportul rutier de mărfuri au un risc mediu-mare de insolvență, iar 18% dintre acestea, un risc foarte mare.

@rating Coface - distributie companii analizate 2018



Menținerea unui cash-flow pozitiv în condițiile în care lichiditățile vor fi tot mai greu de accesat pe piață.

Blocajul economic va fi resimțit de toate industriile, iar capacitatea transportatorilor de a-și încasa la timp creanțele va scădea substanțial, ceea ce va pune mare presiune pe lichiditate. În 2018 durata medie de încasare a creanțelor a fost de 85 de zile, perioadă foarte lungă de așteptare pentru un transportator care resimte în prezent restrângerea activității.



„Companiile care au avut un echilibru bun între încasări și plăți și și-au constituit rezerve, fac mai bine față acestei perioade”, adaugă Dragoș Chiriță. „Majoritatea transportatorilor sunt mai atenți în această perioadă cu partenerii lor de afaceri, pentru că nimeni nu vrea să riște să rămână cu facturi neîncasate.”

CE RĂMÂNE LA ÎNDEMÂNA TRANSPORTATORILOR CA SĂ-ȘI PROTEJEZE AFACEREA ȘI SĂ REUȘEASCĂ SĂ SUPRAVIEȚUIASCĂ URMĂTOARELOR LUNI?



“Niciodată nu e prea târziu pentru implementarea unor măsuri de protecție. La final, aceste măsuri vor face diferența dintre o companie ce s-a menținut puternică și rezistentă pe piață, și una ce nu a reușit să supraviețuiască crizei.”, spune Răzvan Șofâlcă, partener diviza Corporate, Otto Broker.

Informarea corectă asupra partenerilor de afaceri.

Rapoartele de credit sunt instrumente complexe, esențiale în managementul riscului de credit. Acestea oferă o evaluare a situației partenerilor de afaceri și îi clasifică în clase de risc în funcție de indicatorii financiari, istoricul plăților și al creditelor.

Urmărind clasa de risc a clienților potențiali și existenți și a informațiilor de plată, transportatorii pot decide avizat să colaboreze cu o anumită companie și ce condiții de protecție comercială să solicite. În plus, rapoartele de credit oferă și o recomandare a limitei de credit, valoarea soldului maxim acordat clientului într-o perioadă de timp anume.



CE MĂSURI AU LA ÎNDEMÂNĂ TRANSPORTATORII PENTRU A-ȘI PROTEJA AFACEREA?

Transportatorii pot evita o parte dintre riscurile comerciale prin colectarea creanțelor la timp.

Respectând o serie de pași pe tot parcursul contractului comercial, începând cu etapa de pre-vânzare, vânzarea efectivă și postvânzare, transportatorii dețin controlul asupra certitudinii încasării creanțelor.

Începând cu etapa de dinaintea vânzării, este important ca **transportatorii să folosească documente clare** în baza cărora efectuează transporturile. Mulți dintre transportatori preferă să își termine cursele, iar abia apoi să stabilească documentele necesare. Ori la finalul cursei, poate fi prea târziu.

Promptitudinea și precizia prin care își gestionează facturarea clienților este esențială pentru menținerea cash-flow-ului pozitiv.

Prin monitorizare, își urmăresc diminuarea și eliminarea numărului de zile de întârziere la plată, fiindcă pe măsură ce datoria se învechește, eforturile de colectare cresc direct proporțional.

CFO Checklist-ul realizat de Otto Broker este un instrument simplu, care poate fi folosit de transportatori în implementarea unor pași simpli pentru atenuarea riscurilor comerciale.



CE MĂSURI AU LA ÎNDEMÂNĂ TRANSPORTATORII PENTRU A-ȘI PROTEJA AFACEREA?

Asigurarea riscului de neîncasare a creanțelor oferă transportatorului protecție completă în situația incapacității de plată a clientului.



Polița oferă protecție în caz de neplată prelungită sau insolvența clienților, evitând problemele create de numărul mare de insolvențe voluntare.



Asigurarea creditului comercial presupune analiza de risc a clienților, recomandarea limitei de credit comercial și integrează colectarea debitelor restante. **Este cel mai complex și complet instrument de protecție al afacerii**, acoperind atât prevenția și managementul de credit, precum și acordarea despăgubirii în cazul neplății prelungite sau a insolvenței clientului.



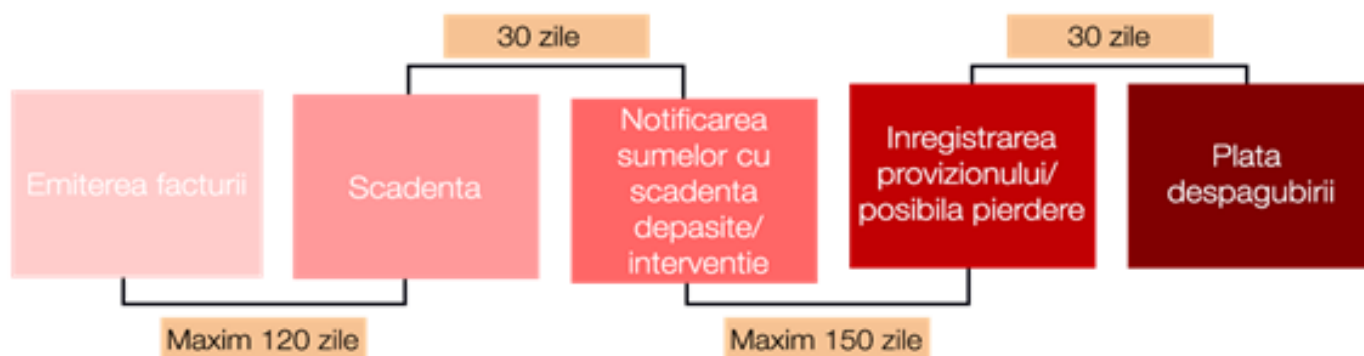
Cum funcționează o astfel de poliță?

Asiguratorul evaluează individual fiecare client al companiei asigurate. Etapa inițială presupune colectarea de date de la asigurat, prin intermediul unor chestionare și a unor discuții directe.



Managementul poliței se realizează de către asigurat împreună cu brokerul, în primul rând, dar și cu asiguratorul, prin toate mijloacele de gestionare de produs ale acestuia din urmă. În cazul în care asiguratul sesizează asiguratorului întârzierea la plată sau insolvența unui client, asiguratorul începe demersurile legale pentru recuperarea sumei restante în primă fază, iar dacă nu obține rezultate, face plata despăgubirii.

Exemplu de proces în asigurarea creditului comercial



CE MĂSURI AU LA ÎNDEMÂNĂ TRANSPORTATORII PENTRU A-ȘI PROTEJA AFACEREA?

Înainte de contactarea unui asigurator sau broker, **transportatorii au la dispoziție calculatorul online al Otto Broker** prin care pot face o simulare a costurilor poliței de asigurare și o proiecție financiară pe un an de zile. Calculatorul este accesibil gratuit [aici](#):



Calculator credit comercial

Industria *

 ▼

Termen de plata *

 ▼

Cifra afaceri (RON) *

 ▼

CALCULEAZA



"Acest instrument online, disponibil gratuit, ajută companiile românești să obțină o primă opinie asupra unei cotații indicative de asigurare, înainte să contacteze un asigurator sau un broker și să intre într-o relație comercială. **O simulare, chiar și pentru propria informare sau curiozitate, ajută companiile să înțeleagă mai bine ce costuri ar presupune polița de asigurare și să își facă proiecții financiare pe un an de zile**", spune Răzvan Șofâlcă, partener divizia corporate, Otto Broker.

CE MĂSURI AU LA ÎNDEMÂNĂ TRANSPORTATORII PENTRU A-ȘI PROTEJA AFACEREA?

Finanțarea pe termen scurt prin factoring sau scontarea facturilor este o soluție de echilibrare a cash-flow-ului și facilitării accesului la lichidități.

Înainte de a accesa orice sursă de finanțare, **transportatorii trebuie să-și facă o analiză financiară a afacerii**. Iau în calcul toți indicatorii financiari și implicațiile acestora, urmăresc profitabilitatea pe tot parcursul activității, până la nivel de cursă sau comandă.

În contextul actual, **recomandăm transportatorilor să se informeze asupra surselor de finanțare disponibile și instrumentele care le permit încasarea mai rapidă a banilor**. Atunci când DSO este mare, nevoia de cash crește ca să-și continue activitatea și să-și plătească furnizorii, angajații, taxele și creditele sau leasing-urile la timp.

Pe termen scurt și pentru plăți urgente, transportatorii își pot regla nivelul de lichidități din firma, prin soluții rapide și online, cum este **factoringul online**.



Factoringul este o soluție de finanțare ce presupune vânzarea facturii, contra unui comision de finanțare, pentru încasarea contravalorii facturii înainte de termenul scadent. Poate fi o soluție de finanțare potrivită, în anumite circumstanțe.

În cazul în care comisionul de finanțare este mai mare decât procentul de profitabilitate pe factură, atunci nu reprezintă o soluție rentabilă. Însă, dacă transportatorul are o scadență urgentă în câteva zile, factoringul îl poate ajuta să evite o poprire a conturilor sau a penalităților de întârziere.

Important este ca transportatorul să analizeze dacă beneficiul de lichiditate pe care i-l aduce grăbirea încasării îi aduce o economie de costuri; de exemplu, negocierea unei reduceri la un furnizor, ca urmare a plății rapide.

TRANSPORTATORII NU AU ALTĂ SOLUȚIE DECÂT SĂ SE ADAPTEZE VREMURILOR, DACĂ VOR SĂ REZISTE PE PIAȚĂ.



În încheiere, Decebal Popescu le recomandă transportatorilor **“să facă pasul spre secolul acesta, unul al digitalizării și al interpretării corecte și rapide a datelor.** COVID-19 va ajuta mult la asta, pentru că nu se mai dori contact direct între oameni, documentele vor fi electronice, de la CMR până la toate soiurile de avize etc. Să sperăm că și antreprenorii din transport vor înțelege că fără instrumente de monitorizare a business-ului și fără digitalizare, pur și simplu nu mai pot supraviețui. Clienții vor dori furnizori de transport care sunt conectați la platforme, care pot furniza informații în mod automat, prin aplicații. “





#YOU CAN BE SURE

În vremuri critice, alegeți să vă poziționați ca un învingător. Suntem capabili să vă oferim soluțiile potrivite prin care să puteți evita riscurile comerciale ce provin din dinamica sectorului și contextul actual.

Vă înțelegem business-ul în totalitate și vă suntem alături. Haideți să discutăm mai multe pe corporatesales@ottobroker.ro despre cum vă putem păstra afacerea în siguranță.

[Contactează-ne acum](#)