**Outsourcing sposobem na niższe koszty w 2024 roku**

**Rok 2023 dla wielu firm był okresem trudnym, co z pewnością zauważyli także producenci i importerzy alkoholi. W 2024 roku podatki mają być jeszcze wyższe, więc szansy na niższe koszty trzeba szukać w zmianach organizacyjnych.**

Pandemia i wojna za naszą wschodnią granicą źle odbiły się na gospodarce, a rosnąca inflacja była na to najlepszym dowodem. Dlatego zarówno konsumenci, jak przedsiębiorcy liczyli, że 2023 rok pozwoli im trochę odpocząć od kolejnych zmartwień. Nie każdy jednak uzna ostatnie 12 miesięcy za czas udany.

**Jaki był 2023 rok?**

Powody do zmartwień mają producenci i dystrybutorzy piwa, wina, a szczególnie napojów spirytusowych. W pierwszym kwartale 2023 roku sprzedaż napojów spirytusowych spadła o ponad 15% w porównaniu z analogicznym okresem roku wcześniejszego (dane GUS). Jednocześnie, z powodu inflacji, znacząco wzrosły koszty produkcji wszystkich rodzajów alkoholi, a dodatkowym obciążeniem dla branży był coroczny wzrost akcyzy.

Spadek sprzedaży to efekt ubożenia społeczeństwa dotkniętego bardzo dużym wzrostem kosztów życia. Już od początku 2023 r. statystyczne gospodarstwo domowe musiało stawić czoła wzrostom kosztów opału o 60%, energii cieplnej o 40% oraz energii elektrycznej o blisko 25%. Jakby tego było mało, cena statystycznego koszyka podstawowych produktów spożywczych wzrosła aż o 25%. W tej sytuacji alkohol znalazł się w grupie tych towarów, których zakup ograniczano w pierwszej kolejności. Im bardziej ceny piwa czy wódki szły w górę, z tym większą łatwością konsumenci rezygnowali z alkoholu.

Po złym pierwszym kwartale sprzedaż co prawda ruszyła, ale nie tak bardzo, jak spodziewali się przedsiębiorcy. Nawet miesiące wakacyjne, które do tej pory rokrocznie przynosiły poprawę sytuacji, ponieważ wiele osób w czasie upałów wybierało zimne piwo lub schłodzone wino, w tym roku nie dały znaczącej zwyżki sprzedaży.

Sprzedaż spadała, ale koszty przedsiębiorców rosły. Alkohol zalegał w magazynach, brak było spodziewanej rotacji. Taka sytuacja wiązała się z dodatkowymi kosztami magazynowania i zmuszała do mrożenia kapitału nie tylko w niesprzedanym towarze, ale także w podatku akcyzowym.

Do tego wszystkiego doszedł również wzrost pozostałych kosztów – ogrzewania, energii elektrycznej, paliwa, ZUS-u oraz usług. GUS podał, że wzrost kosztów usług logistycznych we wrześniu 2023 roku (w porównaniu z rokiem wcześniejszym) wyniósł 9,7%. To natomiast oznacza poważny wzrost obciążeń dla każdej firmy (nie tylko z branży alkoholowej), która prowadzi handel towarami.

**Gdzie szukać oszczędności?**

W firmach pojawia się czasem pokusa, by szukać oszczędności drobnych, w gruncie rzeczy pozornych. Tymczasem warto wziąć pod uwagę rozwiązania, które mogą w największym stopniu doprowadzić do redukcji kosztów, choć ich wprowadzenie może być organizacyjnym wyzwaniem.

Bardzo duże oszczędności może przynieść choćby mądrze wdrożony outsourcing usług. Zlecenie usług firmie zewnętrznej może wydawać się zabiegiem kosztownym – docelowo chodzi jednak o usprawnienie organizacji przy jednoczesnym obniżeniu kosztów. Zlecając usługi zewnętrznej firmie można zaoszczędzić na zatrudnieniu pracowników i wydatkach związanych z ich przeszkoleniem, a także na zakupie lub wynajmie sprzętu, wdrożeniach, serwisowaniu itp.

Outsourcing to także oszczędność czasu w porównaniu z sytuacją, gdyby zarówno wszystkie operacje, jak i wyżej wymienione okoliczności towarzyszące (np. rekrutacja, serwis) były realizowane własnymi siłami. Do outsourcingu najlepiej nadają się takie usługi, które nie stanowią kluczowej aktywności firmy – czyli np. księgowość, sprzątanie i serwisowanie obiektów, a także transport i logistyka.

Magazyn, zwłaszcza przepełniony, potrafi generować duże koszty, dlatego szukając oszczędności warto zwrócić uwagę na ten właśnie obszar. Taką optymalizację można rozważyć w wielu firmach, ale szczególne znaczenie będzie ona miała w branżach powiązanych z sezonowością, w tym w branży alkoholowej.

- Jako pierwsze powinny zostać przeniesione na firmę zewnętrzną te usługi, które generują najwyższe koszty stałe. W przypadku działalności opartej na sprzedaży towarów o dużej sezonowości do tej kategorii z pewnością należy magazynowanie - uważa Remigiusz Zdrojkowski z firmy PRO-LOG S.A., wyspecjalizowanej w logistyce towarów akcyzowych. – W modelu outsourcingu klient ponosi koszty magazynowania uzależnione od wykorzystywanej powierzchni. Pogorszenie rotacji towarów obciąża co prawda firmę kosztem przechowywania, ale nie ma konieczności utrzymywania większej liczby pracowników. Natomiast gdy rotacja jest duża, koszty magazynowania w firmie zewnętrznej spadają, co nie nastąpi w magazynach własnych – podkreśla ekspert.

Czasem warto też rozważyć zmianę obsługi modelu dostaw. Wiele przedsiębiorców z branży alkoholowej działa jako zarejestrowany odbiorca, czyli podmiot, który na podstawie uzyskanego zezwolenia jest upoważniony do odbioru wyrobów akcyzowych w procedurze zawieszonego poboru akcyzy. Dostawca z obszaru Unii Europejskiej, który wysyła alkohol w procedurze zawieszonego poboru akcyzy np. do zarejestrowanego odbiorcy w Polsce, nie nalicza miejscowego podatku akcyzowego. Zapłata podatku następuje w kraju, w którym wyroby te są konsumowane.

- Często uważa się, że takie rozwiązanie jest najtańsze, ale to nieprawda. W takiej sytuacji istnieje bowiem obowiązek nanoszenia polskich znaków akcyzy, co z kolei wymaga specjalistycznego sprzętu – wyjaśnia Remigiusz Zdrojkowski. – Znaki akcyzy może nakładać albo odbiorca w Polsce, albo firma, która wysyła alkohol z zagranicy. Polski system nanoszenia znaków akcyzy jest jednak mało popularny i wymaga indywidualnego podejścia, a to powoduje, że dostawcy zgadzają się na banderolowanie tylko przy bardzo dużych dostawach – podkreśla.

Wybierając magazyn zewnętrzny warto zdecydować się na usługowy skład podatkowy, czyli miejsce, w którym wyroby akcyzowe są magazynowane z zastosowaniem procedury zawieszenia poboru akcyzy. Idealnym partnerem będzie taki, który poza usługą magazynowania zapewni pakiet usług dodatkowych, w tym etykietowanie, banderolowanie oraz finansowanie odroczenia zapłaty podatku akcyzowego.

- Dzięki temu można uniknąć rozliczania podatku 25 dni po dostawie alkoholu do magazynu, co szczególnie istotne jest przy utrzymywaniu kilkumiesięcznych zapasów. Mrożenie kapitału obrotowego w opłatach lub podatkach, które można odłożyć w czasie, jest jednym z filarów zachowania płynności finansowej przedsiębiorstwa – wskazuje przedstawiciel XBS PRO-LOG.

Analizując, która opcja będzie najlepsza dla konkretnej firmy, trzeba wziąć pod uwagę całokształt kosztów magazynowych w dłuższym okresie czasu. Jedynie takie porównanie da rzetelny obraz sytuacji i pozwoli na faktyczną optymalizację wydatków.

**Jaki będzie 2024 rok?**

Czy przyszły rok będzie łatwiejszy niż 2023 dla branży alkoholowej i szerzej, dla przedsiębiorców? Tego oczywiście nikt nie wie, ale można pokusić się o pewne przypuszczenia.

Jeżeli sytuacja w Polsce i na świecie będzie stabilna, wówczas inflacja powinna się obniżać. Wskaźniki z innych krajów Europy pokazują, że jest szansa, by inflacja spadła do kilku procent. Dotychczas najlepszy wynik osiągnęła Holandia, w której pojawiła się nawet malutka deflacja (0,1%). Jeśli do obniżenia inflacji dojdzie również w Polsce, powinno to pozytywnie wpłynąć na siłę zakupową konsumentów. Z kolei większy popyt oznaczać będzie także lepsze wyniki w branży alkoholowej. W poprawie sprzedaży pomóc może także postępująca „premiumizacja” rynku spirytusowego, a wódka może zająć godne miejsce wśród droższych trunków, niedaleko whisky, brandy, czy rumu.

Z drugiej strony możemy być pewni kolejnej podwyżki akcyzy. Budżet państwa będzie potrzebował pieniędzy, a ich dopływ zapewniają zazwyczaj coraz to nowe podatki finansowane w dużym stopniu przez przedsiębiorców. Dość powiedzieć, że w cenie wódki podatki stanowią już ok. 80% ceny.

Dodatkowo na wzrost kosztów wpłynie zapewne zaplanowany przez rządzących, 20-procentowy wzrost płacy minimalnej. Jeśli ta zmiana wejdzie w życie, podniesie koszty większości usług, w tym także usług logistycznych.

Na pewno więc firmy wciąż będą miały powody, by szukać oszczędności oraz takich sposobów organizacji działalności, by nie generować niepotrzebnych wydatków.

Źródło: [Pro-log](https://pro-log.com.pl/)