

# Finansowy Indeks Branży TSL 2024



## Spis treści:

### NA PLUSIE, CHOĆ NIE BEZ PROBLEMÓW: SYTUACJA BRANŻY TSL

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| Ocena sytuacji finansowej firm z branży TSL                 | 5  |
| Jak skrócić opóźnienia w płatnościach?                      | 7  |
| Elektroniczny obieg dokumentów w transporcie                | 7  |
| Prawo skracające terminy płatności                          | 7  |
| Opłaty drogowe: jest drogo, będzie drożej                   | 9  |
| Wysoki priorytet płatności na rzecz państwa                 | 10 |
| Stałe kontrakty i rentowne zlecenia – tego chce branża TSL  | 11 |
| Stosunek branży do restrukturyzacji                         | 12 |
| Chłodny stosunek branży TSL wobec zewnętrznego finansowania | 12 |
| Komentarz eksperta Maciej Maroszyk                          | 14 |

### PRZEWOŹNICY

|                                                          |    |
|----------------------------------------------------------|----|
| Ocena sytuacji finansowej firm przewozowych              | 17 |
| Jak poprawić sytuację firmy przewozowej?                 | 18 |
| Ocena terminów płatności przez przewoźników              | 20 |
| Popularność zewnętrznego finansowania wśród przewoźników | 22 |
| Stosunek do faktoringu wśród przewoźników                | 23 |
| Komentarz eksperta Dorota Kiel-Kania                     | 26 |

### SPEDYTORZY

|                                                      |    |
|------------------------------------------------------|----|
| Ocena sytuacji finansowej firm spedycyjnych          | 29 |
| Ocena terminów płatności                             | 32 |
| Popularność zewnętrznego finansowania wśród spedycji | 36 |
| Komentarz eksperta Julia Jankowska                   | 37 |

### FINANSOWY INDEKS BRANŻY TSL

|           |    |
|-----------|----|
| O badaniu | 39 |
|-----------|----|



Oddajemy w Państwa ręce pierwsze wydanie raportu „Finansowy Indeks Branży TSL” stworzonego przez specjalistów Transcash.eu, dostawcy usług finansowych dla branży transportowej. To podsumowanie wyników badania kondycji finansowej firm, będące swoistym barometrem nastrojów branży oraz najbardziej palących kwestii, które kształtują realia funkcjonowania na rynku transportowym w Polsce.

Obszarem problematycznym niezmiennie pozostają długie terminy płatności. To właśnie one, a nie niedobór zleceń czy niższe stawki, osłabiają polskie firmy transportowe i przyczyniają się do ich zadłużenia, które w tym roku przekroczyło 3,2 mld złotych. Opóźnienia w płatnościach w sposób bezpośredni ograniczają płynność finansową przedsiębiorstw, a w konsekwencji ich zdolność do regulowania własnych zobowiązań. Nasze badanie pokazało, że przedsiębiorcy nie tylko przystają na długie terminy płatności, ale również liczą się z ich regularnym przekraczaniem, nierzadko o kilkadziesiąt dni. Jako dostawca usług faktoringowych dla branży TSL, wiemy, jak ogromnym problemem są długie terminy płatności. Finansowanie faktur to dla wielu przedsiębiorców jedyna realna szansa na

utrzymanie płynności finansowej, zwłaszcza wobec restrykcyjnych warunków udzielania kredytów przez banki.

Pełen wyzwań rok branża TSL kończy na niewielkim plusie i z nadzieją na dalszą stabilizację. Uczestnicy naszego badania w zdecydowanej większości ocenili obecną kondycję finansową swoich firm pozytywnie lub neutralnie, co daje podstawy do umiarkowanego optymizmu na przyszłość.

Nasz raport podzieliliśmy na trzy sekcje, poświęcone sytuacji branży TSL jako ogółu przedsiębiorców oraz kondycji przewoźników i spedytorów biorących udział w badaniu. Choć obie grupy funkcjonują w podobnych realiach, nasze badanie wykazało istotne różnice w ich stosunku do kwestii kluczowych dla działania na rynku transportowym.

Finansowy Indeks Branży TSL 2024 autorstwa Transcash jest pierwszym z serii publikacji, które zamierzamy powtarzać cyklicznie, co 6 miesięcy, by poznać dynamikę zmian w polskiej branży transportowej. Liczymy, że ta wiedza będzie cenna nie tylko dla przedstawicieli branży, ale też podmiotów bezpośrednio kształtujących jej realia.

**Zespół Transcash**



# Sytuacja branży TSL NA PLUSIE, choć nie bez problemów.

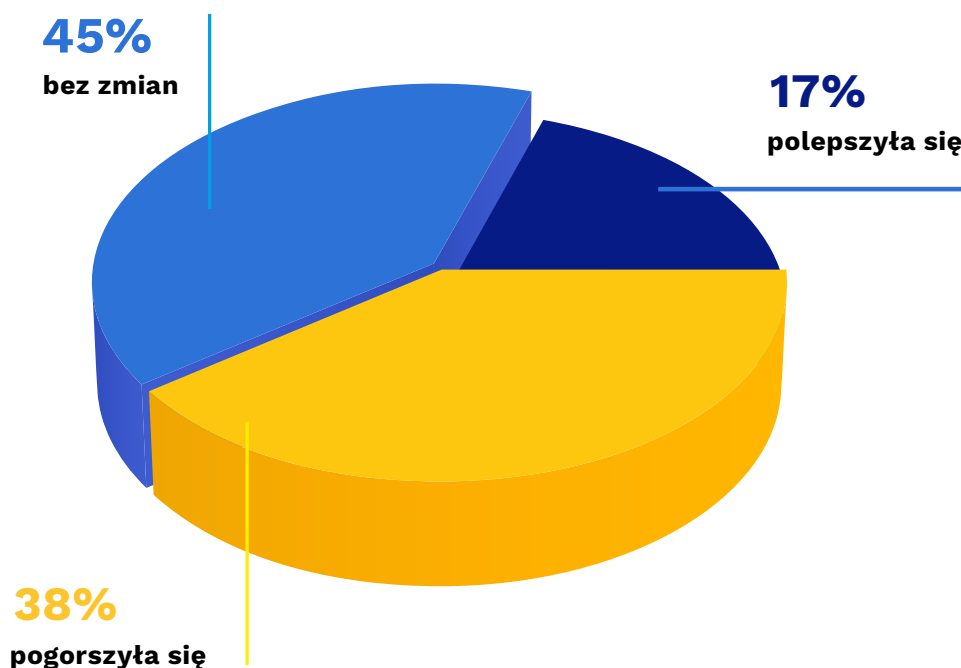




## Ocena sytuacji finansowej firm z branży TSL

W branży TSL można mówić o stabilizacji sytuacji i nastrojów – 45 proc. naszych ankietowanych stwierdziło, że w ciągu ostatnich 6 miesięcy sytuacja finansowa ich firm nie uległa zmianie. 17 proc. zadeklarowało jej polepszenie, a 38 proc. – pogorszenie.

### Czy sytuacja finansowa Twojej firmy zmieniła się w ostatnich 6 miesiącach?



Dane: opracowanie własne

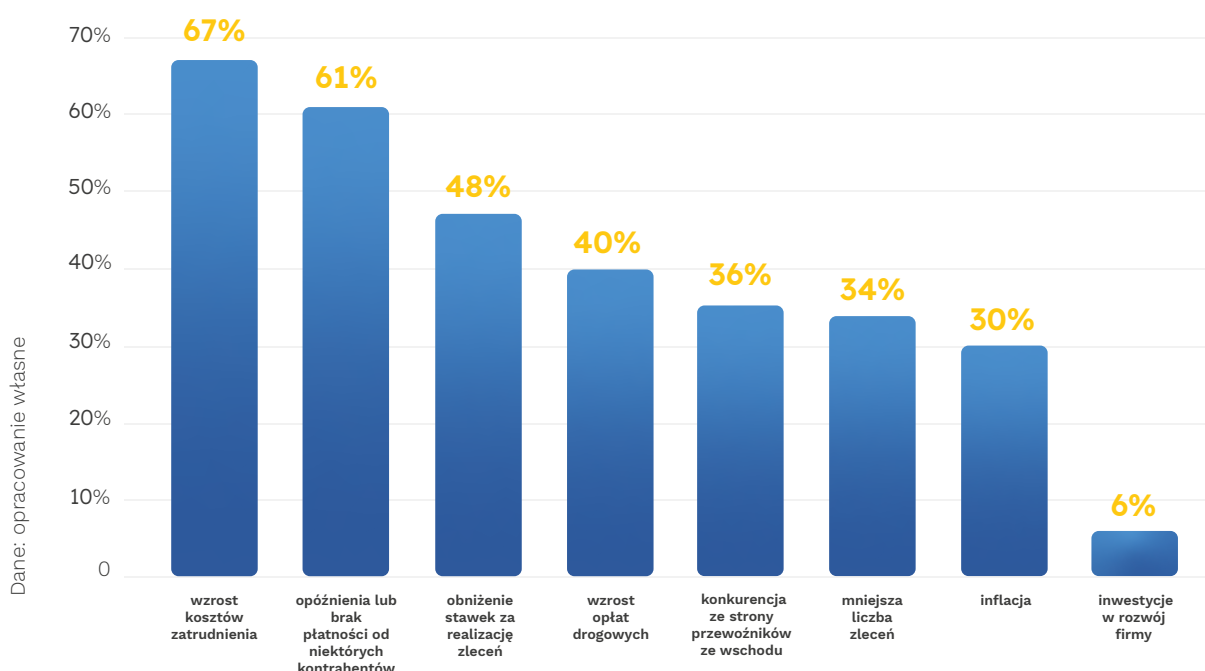
Wśród czynników mających wpływ na pogorszenie sytuacji firmy w czołówce znalazły się dwie kwestie – wzrost kosztów zatrudnienia, na który wskazało 67 proc. ankietowanych oraz opóźnienia lub brak płatności ze strony kontrahentów. Prezentowane wyniki dotyczą wyłącznie osób, które zadeklarowały pogorszenie sytuacji ich firmy w omawianym okresie.



**67%**

ankietowanych  
wykazało wzrost  
kosztów zatrudnienia

### Które z czynników miały największy wpływ na pogorszenie się sytuacji Twojej firmy?



Wzrost kosztów zatrudnienia to z jednej strony konsekwencja systematycznych podwyżek płacy minimalnej, a z drugiej nowych zasad rozliczania pensji kierowców. Pakiet Mobilności ukrócił możliwość zawierania większości pensji w dietach oraz swobodę w zakresie stawek. Obecnie kierowcy na trasach międzynarodowych muszą otrzymywać wynagrodzenie zgodne ze stawką obowiązującą w kraju wykonywania przewozu, a nie zatrudnienia czy rejestracji firmy.

Niemal połowa naszych ankietowanych wśród czynników pogarszających sytuację ich firmy wskazała na obniżanie się stawek, co można tłumaczyć rosnącą konkurencją ze strony przewoźników z Ukrainy. Niezwiązani obostrzeniami pakietu mobilności, są w stanie zaoferować bardzo atrakcyjne warunki przewozów i umacniać swoją przewagę na rynku. Za czynnik istotny dla pogorszenia sytuacji firmy konkurencję z ich strony uznało aż 36 proc. ankietowanych.

## Jak skrócić opóźnienia w płatnościach?

Dużym i niezmiennym problemem branży pozostają opóźnienia w płatnościach, za którymi stoją dwa problemy. Pierwszym jest powszechna akceptacja długich terminów płatności faktur, które w branży oscylują wokół 60 dni.

Drugim jest wysoki poziom tolerancji dla spłacania faktur już po terminie, co sprawia, że do wyjściowych 60 dni często dodać należy nawet kilkadziesiąt kolejnych. W efekcie płynność finansowa firm z branży TSL jest nieustannie zagrożona nawet w warunkach dobrej koniunktury, napływu zleceń i wysokich stawek za fracht.

### Elektroniczny obieg dokumentów w branży transportowej

Na czas oczekiwania na zapłatę wpływają również wymagania formalne. Dokumenty potwierdzające wykonanie usługi często muszą zostać dostarczone w oryginale razem z fakturą, by oficjalnie nadać bieg terminom płatności.

Rozwiązaniem tej kwestii jest upowszechnienie elektronicznego obiegu dokumentów w branży TSL, ze szczególnym uwzględnieniem eCMR, czyli elektronicznego listu przewozowego. Stosowanie go to nie tylko szansa na przyspieszenie płatności, ale też oszczędność związana z obsługą dokumentacji (brak wydruków czy opłat za przesyłki), mniejsze ryzyko błędów i lepsza kontrola nad łańcuchem dostaw.

Na przeszkodzie upowszechnienia eCMR stoją bariery technologiczne i niejasności prawne. Stosowanie eCMR na skalę europejską ma się odbywać na podstawie rozporządzenie eFTI, które między innymi narzuca konieczność stworzenia certyfikowanych platform cyfrowych, które umożliwią bezpieczne przekazywanie informacji o przewozach.

Już teraz rozwiązania z zakresu eCMR oferują podmioty komercyjne, jednak obecnie stosowanie dokumentów w tej formie zależy od dobrej woli ich odbiorcy. Zgodnie z rozporządzeniem eFTI, po 21 sierpnia 2026 roku możliwość odbioru elektronicznej informacji o transporcie drogowym musi być możliwa we wszystkich krajach UE.

### Prawo skracające terminy płatności

Sposobem na plagę opóźnionych płatności są również konkretne zmiany w prawie. 23 kwietnia 2024 r. Parlament Europejski przyjął Rozporządzenie w sprawie zwalczania opóźnień w płatnościach w transakcjach handlowych. Zgodnie z jego zapisami, termin płatności określony w umowie nie może przekroczyć 30 dni od dnia doręczenia faktury i dostarczenia towaru.



– taki termin płatności w umowie proponuje Parlament Europejski





Wydłużenie tego terminu do 60 dni nadal będzie możliwe, ale taki zapis musi zostać ustalony między stronami i ujęty w potwierdzającym współpracę dokumencie. W szczególnych przypadkach, które precyzują przepisy, termin płatności będzie mógł zostać przedłużony do maksymalnie 120 dni. Zapisy rozporządzenia powinny zacząć obowiązywać po 18 miesiącach od chwili publikacji, czyli w tym wypadku, w drugiej połowie 2025 roku.

Jeszcze dalej w swoich planach związanych ze skróceniem terminów płatności idzie polskie Ministerstwo Infrastruktury. W tym wypadku zmiany mają objąć konkretnie branżę transportową i zakładają skrócenie terminów płatności do zaledwie 14 dni. Informacja na ten temat pojawiła się w formie odpowiedzi na interpelację poselską, opublikowaną na stronach Sejmu pod koniec września 2024 r. Zgodnie z treścią pisma sporządzonego przez sekretarza stanu tego resortu Stanisława Bukowca, projekt ustawy o zmianie ustawy o transporcie drogowym oraz niektórych innych ustaw (UwD 18) przewiduje, że termin zapłaty świadczenia pieniężnego za wykonanie przewozu rzeczy, wyniesie 14 dni, przy czym strony będą mogły przedłużyć termin zapłaty do 30 dni. Projekt jest obecnie procedowany przez Ministerstwo Infrastruktury, jednak jego wejście w życie nastąpi nie szybciej niż w 24 miesiące od chwili uchwalenia.



## 14 dni

– taki termin płatności na fakturze za transport proponuje polskie Ministerstwo Infrastruktury

Jak tłumaczy autor Dokumentu „Skrócenie terminów płatności przewoźnikom drogowym za wykonaną pracę przewozową pozwoli na zachowanie większej płynności finansowej firm transportowych, co ma istotne znaczenie w trudnej sytuacji na rynku międzynarodowych przewozów drogowych rzeczy.”



## Opłaty drogowe: jest drogo, będzie drożej

Dla 40 proc. respondentów problematyczny jest wzrost opłat drogowych, odczuwalny zwłaszcza w kontekście transportów wykonywanych na terenie Niemiec. Ale drożej będzie w całej Europie, choć jedynie kilka krajów zdecydowało się na duże podwyżki. Ich realną skalę poznamy jednak dopiero w przyszłym roku, gdy opłaty wzrosną we wszystkich krajach UE.



**40%**

badanych postrzega wzrost opłat drogowych jako problem dla swojej firmy

Obowiązkowe podwyżki tzw. myta weszły w życie na podstawie unijnej dyrektywy o Eurowiniecie. Zobowiązuje ona państwa członkowskie do wdrożenia opłaty drogowej, której wysokość będzie uzależniona od emisji CO<sub>2</sub> do atmosfery. Dyrektywa została przyjęta w 2022 r. i dała krajom UE dwa lata na uwzględnienie nowej opłaty w swoim mycie. Jednym z niewielu państw, które zdecydowały się na to jeszcze w 2023 r., były Niemcy. Wysokość opłaty wstrząsnęła polskim rynkiem przewozowym, ponieważ niemal podwoiła stawkę myta nawet dla pojazdów o najwyższej klasie emisyjności. Opłaty drogowe znacząco podrożały również na Węgrzech – zgodnie z szacunkami dostawcy usług mobilnych dla europejskiej branży TSL, Easytrip Transport Services, tamtejsze myto wzrosło średnio o 30 proc., a dla pojazdów mających 5 i więcej osi – o 50 proc.



**Niemcy  
i Węgry**

– w tych krajach w 2024 r. myto wzrosło najmocniej

W innych krajach UE skala podwyżek jest, jak dotąd, zdecydowanie niższa. W Belgii wynoszą one od 5 do 17 proc., w Austrii – 8,5 proc., w Hiszpanii nie więcej niż 7 proc., we Francji – 3,5 proc., a we Włoszech czy Portugalii balansują w przedziale od 1,5 do 2 proc.

Jak dotąd nie wiemy, gdzie na tej skali znajdzie się Polska, ponieważ stawka nadal nie została ustalona. 4 listopada 2024 roku Ministerstwo Infrastruktury przedstawiło projekt ustawy o zmianie ustawy o drogach publicznych oraz niektórych innych ustaw, który wdraża unijną dyrektywę 2022/362 o opłatach drogowych. Uzależnia ona wysokość myta od poziomu emisji CO<sub>2</sub>, jednak nie uwzględnia konkretnych stawek. Opłata z tytułu kosztów zewnętrznych będzie różnicowana ze względu na skalę emisji CO<sub>2</sub> pojazdu, który na tej podstawie zostanie przypisany do jednej z 5 klas.

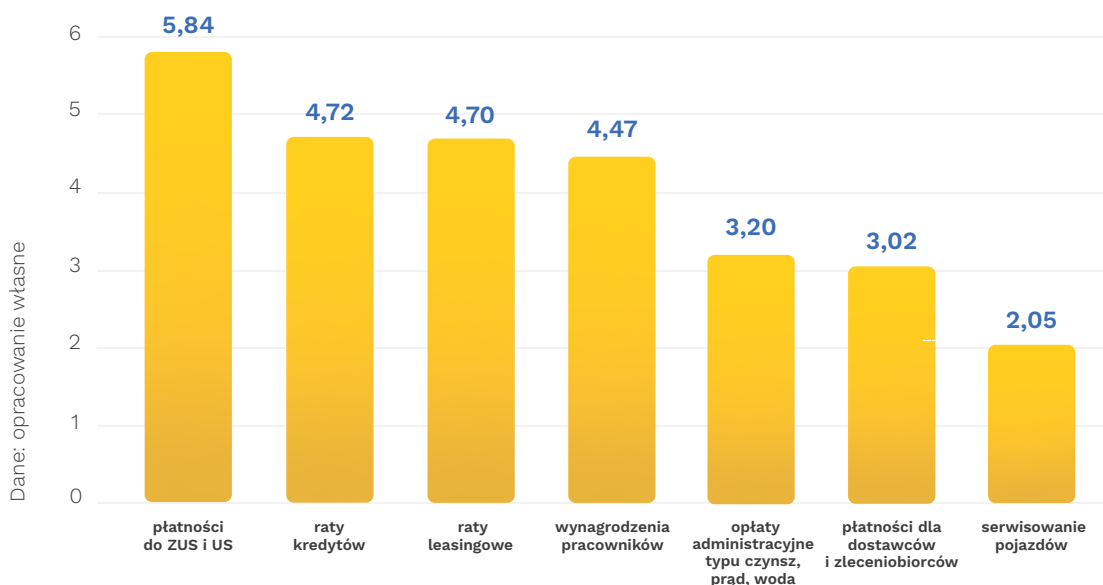


## Wysoki priorytet płatności na rzecz państwa

Długi czas oczekiwania na pieniądze za zlecenie przekłada się na zwyczaje płatnicze wśród przedsiębiorców z branży TSL. Zapytani o to, które zobowiązania regulują w pierwszej kolejności, własne płatności na rzecz dostawców i zleceniobiorców umieścili na dole listy priorytetów. Niżej znalazły się tylko zobowiązania związane z serwisowaniem pojazdów.

Za kluczowe w ich budżecie przedsiębiorcy z branży TSL uznali płatności na rzecz ZUS i urzędu skarbowego, konieczne dla płynnego prowadzenia działalności, a także raty kredytów i leasingów. Wynagrodzenia pracowników znalazły się dopiero na czwartym miejscu.

### Które zobowiązania płacisz w pierwszej kolejności?



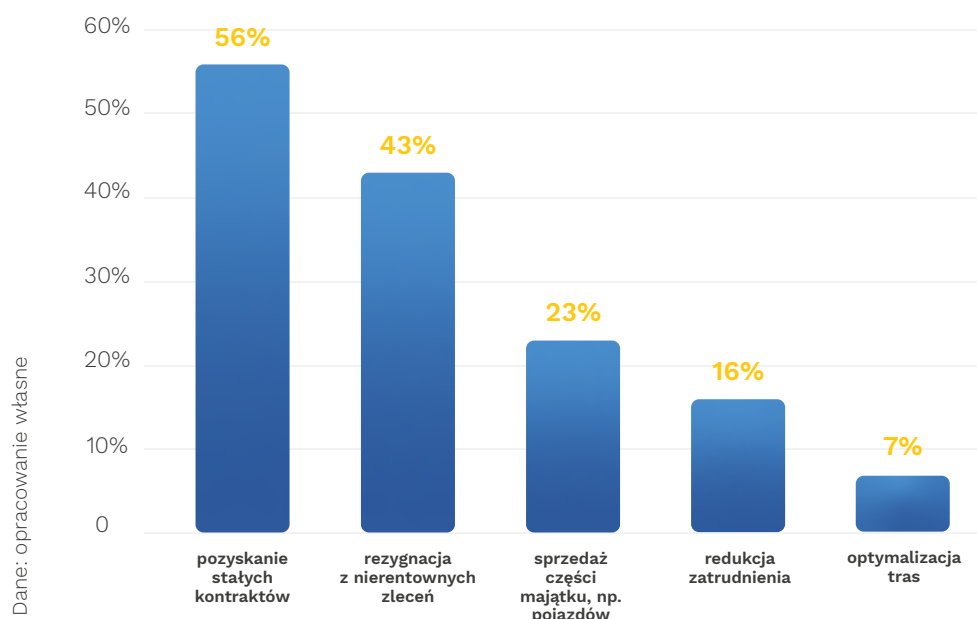
Respondenci szeregowali kolejność odpowiedzi według stopnia ważności, gdzie 1 oznaczało najważniejszą, a 7 - najmniej ważną.

## Stałe kontrakty i rentowne zlecenia – tego chce branża TSL

Niezależnie od oceny kondycji branży TSL, w każdej firmie jest przestrzeń do poprawy. Wśród czynników, które mogłyby pozytywnie wpłynąć na sytuację finansową przedsiębiorstwa, najwięcej ankietowanych wskazało na pozyskanie stałych kontraktów. Jasne jest więc, że polski sektor transportowy „stoi” zleceniami spotowymi, co zwiększa niepewność i daje niewielką przestrzeń do negocjacji warunków.

Przedsiębiorca pozbawiony stabilizacji musi walczyć o zlecenia wszelkimi sposobami, w tym tolerując długie terminy płatności. Analogicznie, drugą najczęściej wskazywaną odpowiedzią była rezygnacja z nierentownych zleceń. Na niepewnym rynku każda szansa na zarobek jest na wagę złota, nawet jeśli warunki współpracy nie spełniają oczekiwań.

### Które z poniższych działań mogłyby poprawić sytuację finansową Twojej firmy?



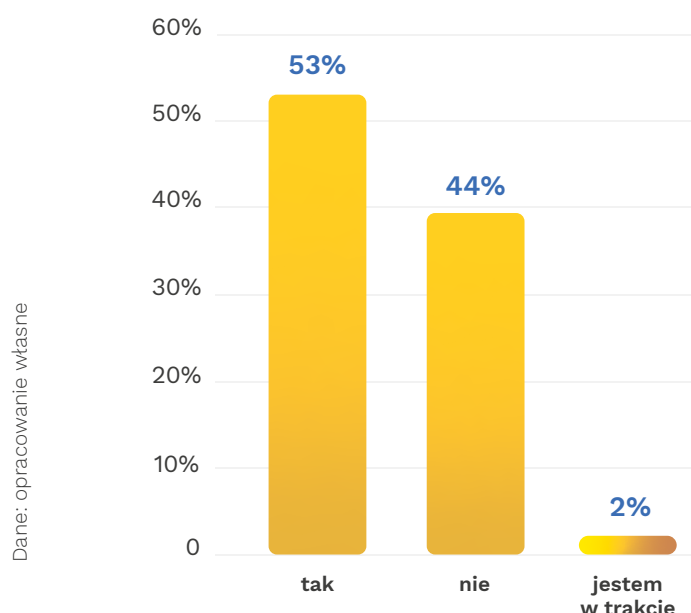
W tej sekcji nasi ankietowani wybierali spośród pięciu zaproponowanych odpowiedzi, ale mogli również zgłaszać własne propozycje działań naprawczych. Zdecydowana większość z nich wskazała na kwestie płatności – ich terminy powinny być krótsze, a one same regulowane na czas.

Wśród innych propozycji pojawiło się zwiększenie stawek za fracht, czy liberalizacja zasad współpracy ze zleceniobiorcami z Rosji i Białorusi kosztem Ukrainy.

## Stosunek branży do restrukturyzacji

W ostatnim roku odnotowano skokowy wzrost restrukturyzacji w sektorze transportu, w związku z czym zapytaliśmy naszych ankietowanych również o tę kwestię. W ciągu ostatnich 6 miesięcy restrukturyzację rozważało 53 proc. z nich, a 2 proc. podjęło decyzję o wszczęciu tego procesu.

**Czy mając na uwadze sytuację finansową Twojej firmy, zastanawiałeś/aś się nad restrukturyzacją lub zakończeniem działalności?**



## Chłodny stosunek branży TSL wobec zewnętrznego finansowania

W dynamicznie zmieniającym się środowisku biznesowym szansę na stabilizację dać może zewnętrzne finansowanie. Sięga po nie 54 proc. naszych ankietowanych, a do najczęściej wybieranych należą faktoring, kredyt obrotowy oraz leasing. Najmniejszą popularnością wśród form zewnętrznego finansowania cieszą się finansowanie skonta oraz standardowy kredyt.

 **54%**

ankietowanych sięga po zewnętrzne finansowanie takie jak kredyt obrotowy, leasing oraz faktoring





Trudno więc mówić o branżowym entuzjazmie wobec zewnętrznego finansowania. Sympatie w tym względzie rozkładają się niemal po połowie, z lekką przewagą zwolenników tych usług. Korzystanie z zewnętrznego finansowania generuje dodatkowe koszty, ale to nie jedyna przyczyna jego umiarkowanej popularności. Kolejnym jest polityka banków, które w ostatnich latach niemal co kwartał zaostrzały kryteria udzielania kredytów, będących wciąż dominującym źródłem środków dla firm.

**33%**

uczestników badania  
korzysta z linii  
kredytowej

Sytuacja uległa zmianie w II kwartale 2024 r., gdy nastąpiło pierwsze od 2017 r. złagodzenie kryteriów udzielania kredytów wobec dużych firm. W III kwartale tego roku objęto ono również branżę MŚP, a zgodnie z zapowiedziami banków, trend łagodzenia powinien utrzymać się do końca roku. Ten fakt może przełożyć się na większą popularność zobowiązań długoterminowych w najbliższych miesiącach.

**12%**

respondentów  
korzysta z kredytu  
gotówkowego – to  
najrzadziej wybierana  
forma finansowania

### Źródło:

<https://nbp.pl/system-finansowy/sytuacja-na-ryнку-kredytowym/>

## Komentarz eksperta



**tc kancelaria**prawna

**Maciej Maroszyk**  
Dyrektor Operacyjny  
TC Kancelarii Prawnej

Z analiz Centralnego Ośrodka Informacji Gospodarczej wynika, że do końca września 2024 roku ogłoszono 3 396 postępowań restrukturyzacyjnych. Stanowi to wzrost o 5,66% w stosunku do tego samego okresu w 2023 roku. Najwięcej postępowań dotyczy indywidualnych działalności gospodarczych (67,67%) oraz spółek z o.o. (20,47%). Sektory najbardziej dotknięte to handel (20,64%), transport (14,83%) i budownictwo (14,83%). Jednocześnie, po 3 kwartałach 2024 roku mamy 331 upadłości firm. To oznacza wzrost o 10% w porównaniu do 2023 roku.

W związku z tym nikogo nie dziwi fakt, że coraz więcej firm decyduje się na restrukturyzację, szukając ratunku przed bankructwem. Potwierdzają to również wyniki badania przeprowadzonego przez Transcash, gdzie 53% respondentów rozważa rozpoczęcie restrukturyzacji lub zakończenie działalności.

Jednak musimy mieć na uwadze, że restrukturyzacja to skomplikowany i czasami długotrwały proces, w który zaangażowanych jest wiele stron, takich jak kontrahenci, urzędy państwowe, banki, a także instytucje finansowe. Wymaga on przedstawienia szczegółowego planu działania i wyjścia z kryzysu finansowego oraz akceptacji zaproponowanych rozwiązań przez wszystkich członków układu.

To również różnego rodzaju pułapki czyhające na przedsiębiorstwa stojące w obliczu niewypłacalności. Do najczęstszych należą m.in. fałszywe oferty pomocy restrukturyzacyjnej, nieuczciwe doradztwo, ukrywanie rzeczywistych kosztów restrukturyzacji.

Obietnica natychmiastowego zredukowania zadłużenia bez dokładnego przedstawienia metodologii działania czy fałszywe zapewnienia o gwarantowanym sukcesie restrukturyzacji bez ponoszenia żadnego ryzyka, to tylko niektóre z przykładów podejrzanych ofert pomocy. Kolejną metodą naciągaczy jest manipulowanie danymi finansowymi firmy, co może prowadzić do błędnych decyzji i pogłębienia problemów finansowych. Przykładem może tu być tworzenie nierealnych prognoz finansowych.

Przez tego typu praktyki firma przystępująca do restrukturyzacji może stracić zaufanie swoich klientów, partnerów biznesowych i inwestorów. W dłuższej perspektywie utrata reputacji może znacząco wpłynąć na możliwość pozyskiwania nowych kontraktów czy finansowania.

Firma, która zamierza rozpocząć proces restrukturyzacji, powinna rozważyć również inne możliwości. Najlepiej rozpocząć od negocjacji z kontrahentami, urzędami i bankami – bo mogą one przynieść lepsze rezultaty, bez konieczności angażowania doradców restrukturyzacyjnych. Warto przedstawić plan spłaty zadłużenia i zawrzeć ugody, które pozwolą na stopniowe wychodzenie z kryzysu.

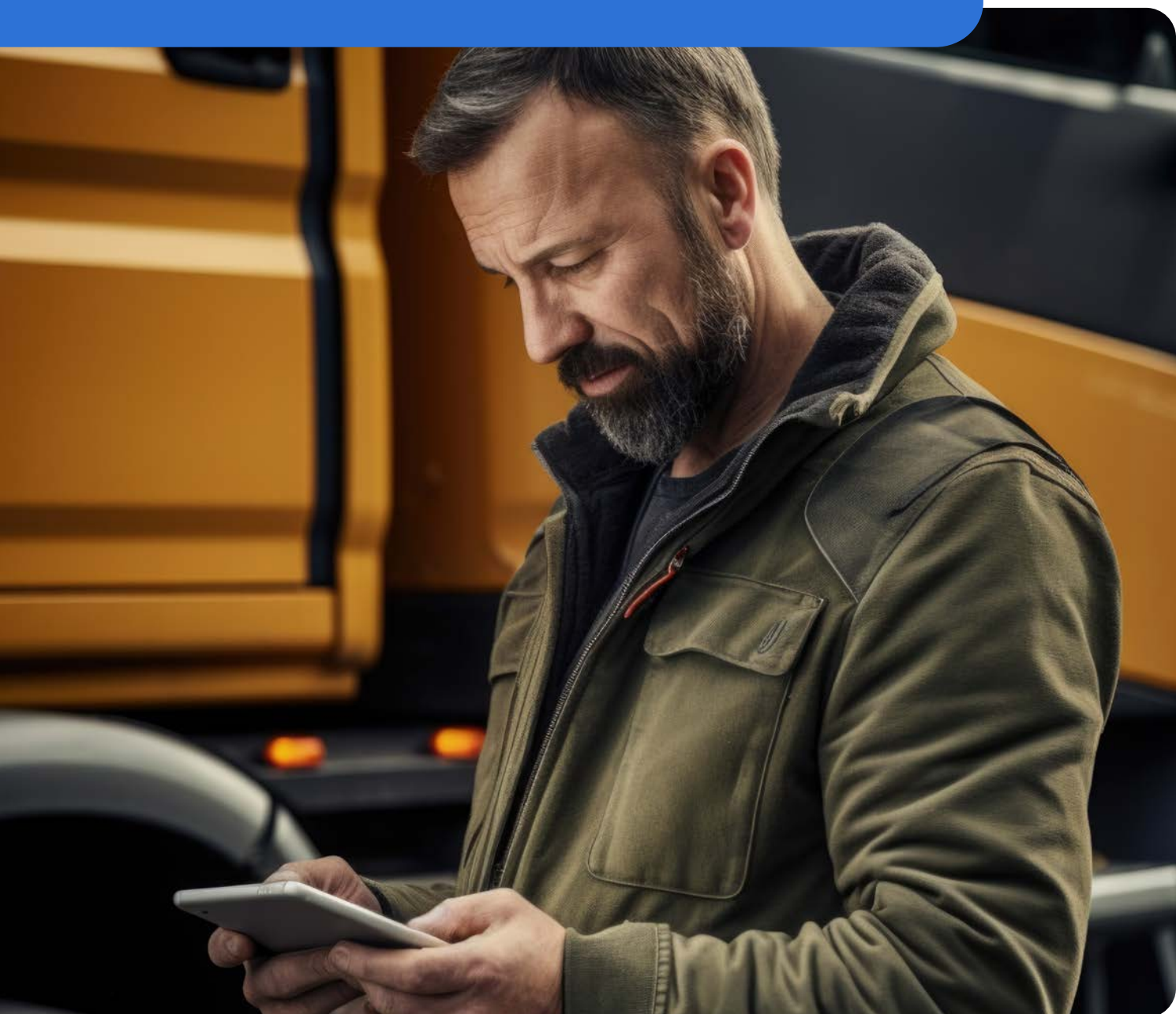
Mając na uwadze dramatyczny wzrost postępowań restrukturyzacyjnych w branży TSL oraz problemy, z jakimi się borykają firmy transportowe podczas przechodzenia przez

ten proces, TC Kancelaria Prawna prowadzi akcję edukacyjną „ABC restrukturyzacji”. Na stronie akcji można znaleźć poradnik i wiele interesujących porad eksperckich, odnoszących się do postępowań restrukturyzacyjnych, a także nagrań z bezpłatnych webinarów, które były prowadzone w ramach tej inicjatywy.

Pomysł na taką akcję zrodził się z obserwacji nagłego wzrostu liczby firm, które zdecydowały się na restrukturyzację. Zauważyliśmy, że nie zawsze jest to jedyne rozwiązanie wyjścia z trudnej sytuacji finansowej, a sam proces często bywa źle prowadzony. Ponadto dostrzeżliśmy wiele reklam wprowadzających przedsiębiorców w błąd. Naszym celem jest zwiększenie świadomości na temat tego procesu, jego przebiegu oraz konsekwencji, zarówno pozytywnych jak i negatywnych.

Zapraszam na stronę akcji <https://tckancelaria.eu/abc-restrukturyzacji/>

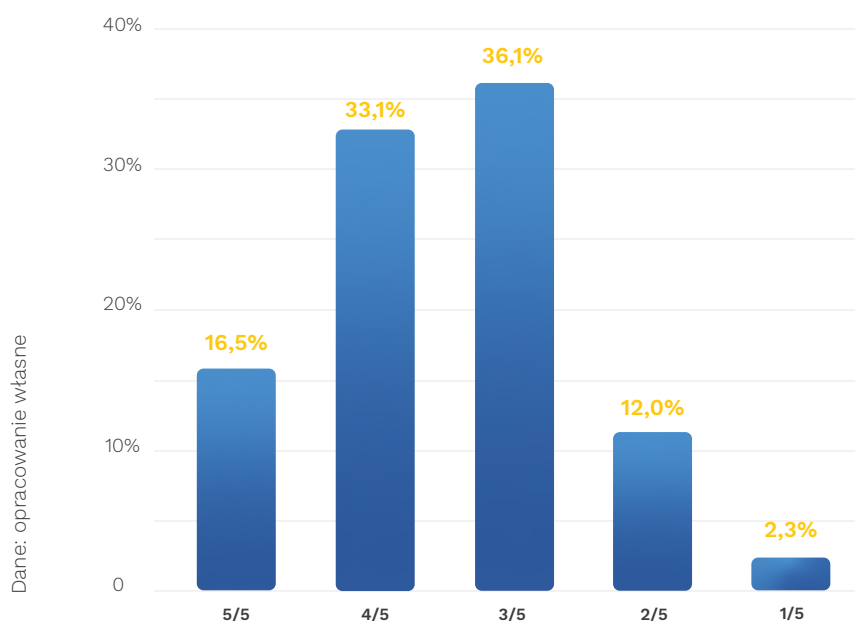
# PRZEWOŹNICY



## Ocena sytuacji finansowej firm przewozowych

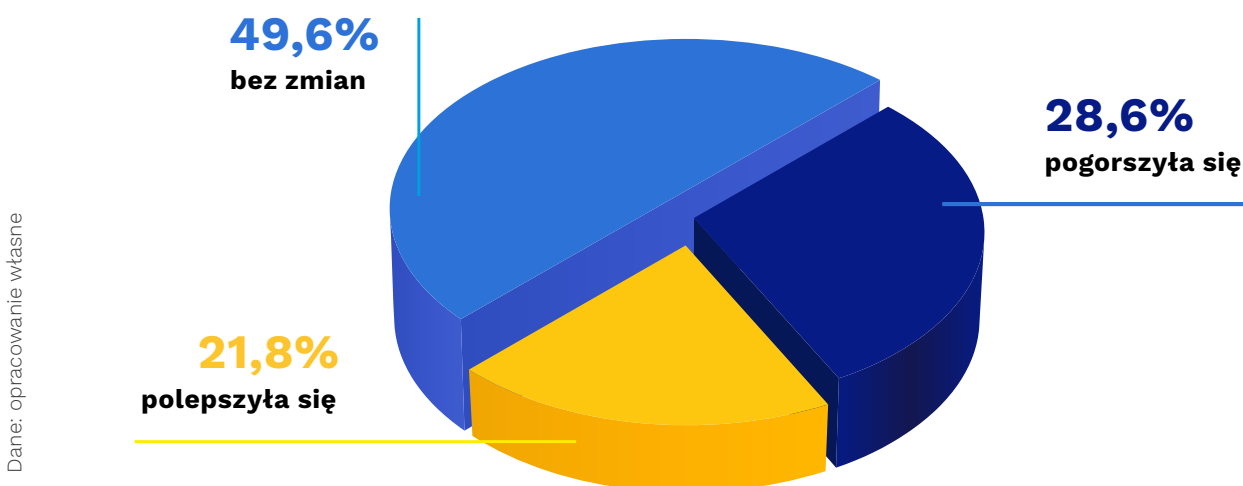
W ocenie sytuacji finansowej firm przewozowych dominuje umiarkowany optymizm. Większość oceniła ją na 3 punkty w pięciostopniowej skali.

### Jak oceniasz sytuację finansową swojej firmy?



Większość badanych przewoźników zadeklarowała, że w ostatnich 6 miesiącach sytuacja ich firm nie uległa zmianie (prawie 50 proc. wskazań). 28 proc. z nich przyznało natomiast, że się pogorszyła, a u 21 proc. poprawiła się.

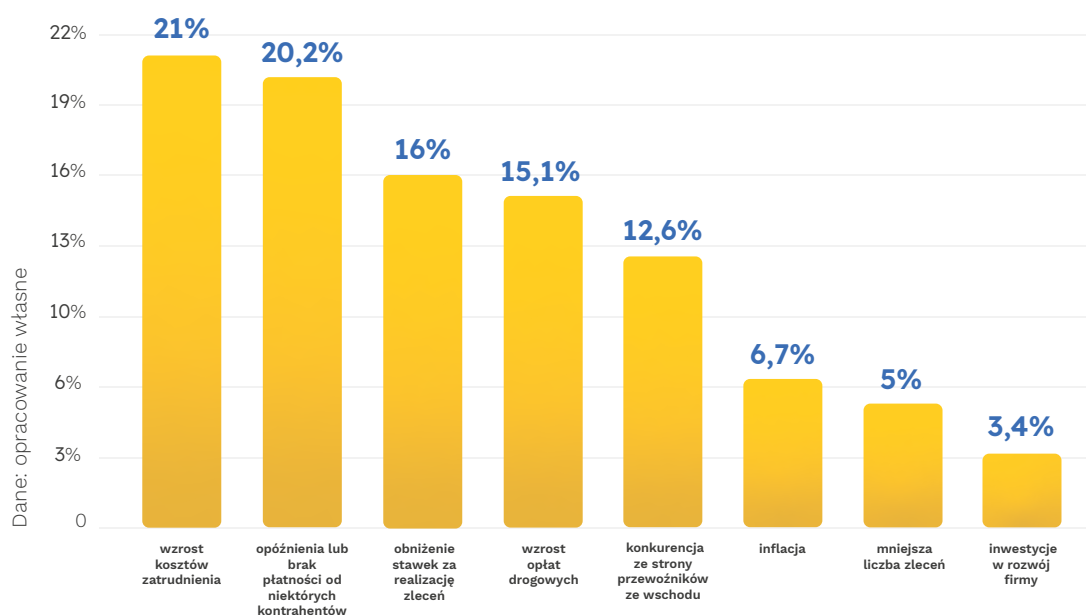
### Czy sytuacja finansowa Twojej firmy zmieniła się w ostatnich 6 miesiącach?





Zapytani o czynniki, które w największym stopniu wpłynęły na pogorszenie się sytuacji firmy, w pierwszej kolejności wskazali na zwiększenie kosztów zatrudnienia oraz opóźnienie i brak płatności od kontrahentów. Na kolejnych miejscach znalazły się obniżenie stawek i wzrost opłat drogowych, co jest tożsame z wnioskami ogólnymi dla branży, podobnie jak wskazania na kolejność spłaty zobowiązań.

### Które z czynników miały największy wpływ na pogorszenie się sytuacji Twojej firmy?



### Jak poprawić sytuację firmy przewozowej?

Wśród czynników mogących poprawić sytuację firmy odpowiedzi przewoźników nie odbiegają od wskazań całej branży, choć różnicę widać w skali poparcia dla poszczególnych odpowiedzi. Pozyskanie stałych kontraktów za kluczowe dla poprawy sytuacji uznało 54 proc. ogółu przedstawicieli sektora, ale jedynie 34 proc. przewoźników.

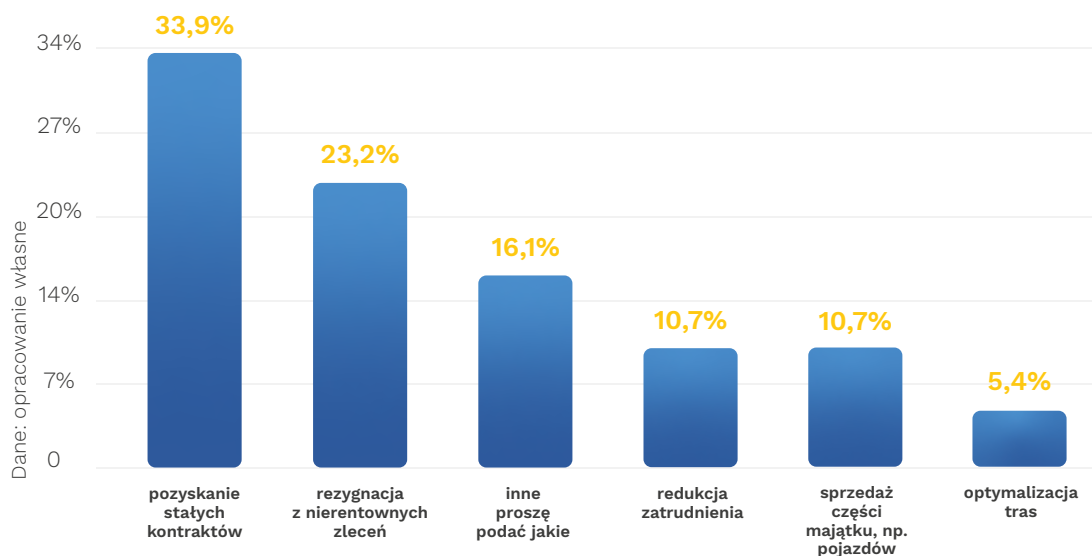
Rezygnacja z nierentownych zleceń w obu przypadkach znalazła się na drugiej pozycji, jednak wskazało na nią 23 proc. przewoźników i 43 proc. ogółu respondentów.



przewoźników chciałoby zwiększyć liczbę stałych kontraktów

Przewoźnicy zdecydowanie chętniej dodawali własne propozycje pozytywnych zmian, natomiast redukcję zatrudnienia wskazywali równie często, jak sprzedaż części majątku, z poparciem dla obu na poziomie 10 proc.

### Które z poniższych działań mogłyby poprawić sytuację finansową Twojej firmy?



Z odpowiedzi ogółu badanych wynika, że sprzedaż majątku za ważną dla poprawy sytuacji firmy postrzega niemal jedna czwarta, a redukcję zatrudnienia – 16 proc. ankietowanych.

Stosunkowo niewielka liczba wskazań na sprzedaż majątku i redukcję zatrudnienia wśród przewoźników jest w pełni zrozumiała. Flota pojazdów i odpowiednia liczba kierowców to czynniki kluczowe dla sukcesu w tej branży, ponieważ umożliwiają realizację zleceń.

Potencjalne oszczędności, wynikające ze zmniejszenia liczby aut czy zatrudnionych, nie mogą się równać stratom, które wygenerują. Redukcja miałaby sens wyłącznie przy radykalnym spadku liczby lub rentowności zleceń. Utrzymanie pojazdów stojących na parkingu i kierowców, którzy nie realizują zleceń, nie ma uzasadnienia ekonomicznego, zwłaszcza w nowym modelu rozliczeń ich wynagrodzeń.

W przypadku restrukturyzacji, odpowiedzi ankietowanych przewoźników rozłożyły się dokładnie po połowie. Żaden z nich nie ujawnił, że aktualnie znajduje się w tym procesie.

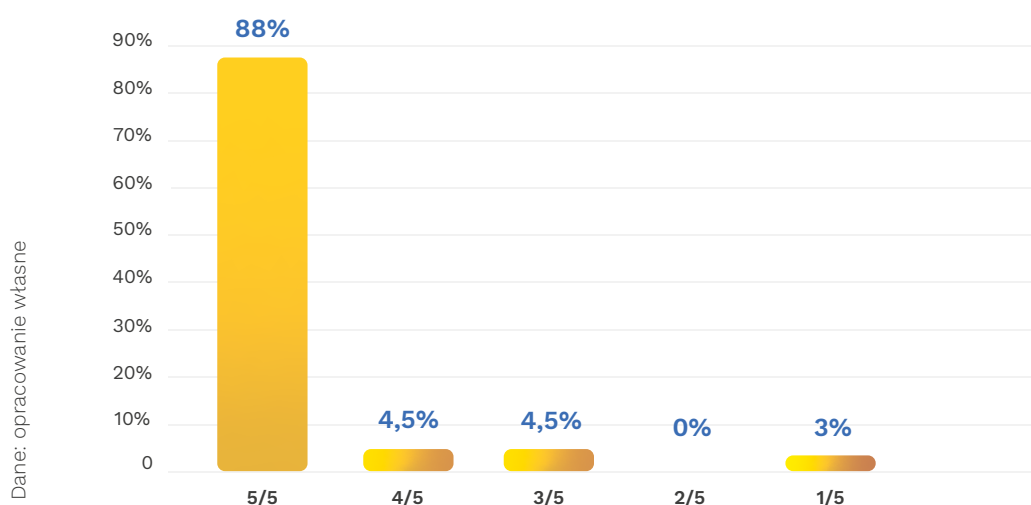


przewoźników rozważało restrukturyzację lub zakończenie działalności w ostatnim roku

## Ocena terminów płatności przez przewoźników

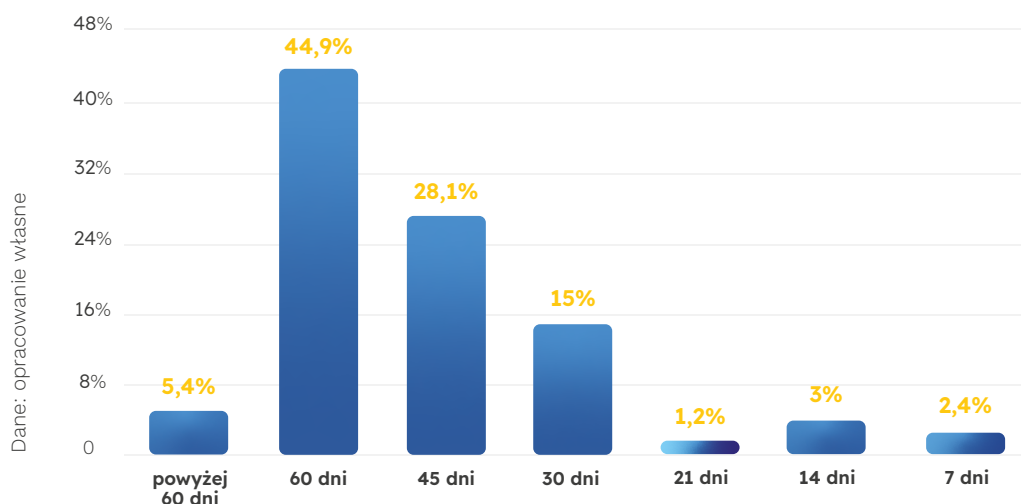
Przewoźników zapytaliśmy o ich stosunek do płatności i ich terminów. Aż 88 proc. uznało szybki termin spłaty za najważniejszy w pięciostopniowej skali.

### Jak ważny jest dla Ciebie krótki termin płatności?



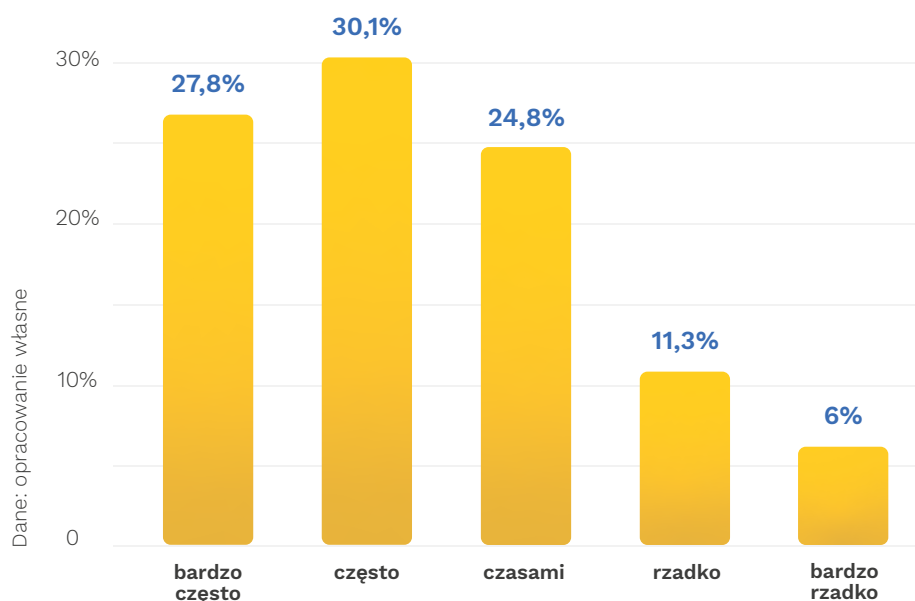
Równocześnie i zarazem symptomatycznie dla branży TSL, zdecydowana większość ankietowanych przewoźników wystawia faktury z długim terminem płatności, wynoszącym 60 dni – tak zadeklarowało prawie 45 proc. z nich. 28 proc. wskazało na 45 dni, a 15 proc. wystawia faktury z 30-dniowym terminem spłaty.

### Z jakim terminem płatności najczęściej wystawiasz faktury za zrealizowany transport?



Na pytanie o brak zapłaty w terminie blisko 60 proc. ankietowanych przewoźników odpowiedziało, że to sytuacja częsta lub bardzo częsta. Kolejne 25 proc. zadeklarowało, że takie sytuacje zdarzają się jedynie czasami, a tylko dla niecałej jednej piątej przewoźników opóźnienia w spłacie to sytuacja rzadka lub bardzo rzadka.

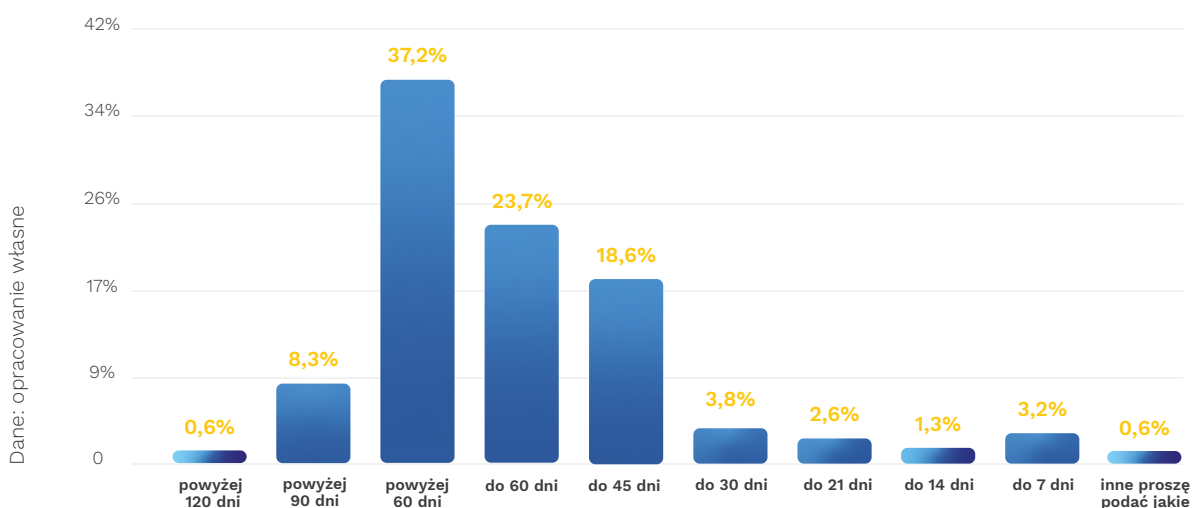
### Jak często zdarza się, że nie otrzymujesz zapłaty w terminie?



W efekcie dla blisko 40 proc. ankietowanych realny termin spłaty faktury wynosi więcej niż 60 dni, a dla kolejnych 24 proc. maksymalnie 60 dni. Nieco ponad 18 proc. otrzymuje zapłatę w ciągu 45 dni. Niepokoi fakt, że dla ponad 8 proc. naszych ankietowanych realny termin zapłaty za zlecenie wynosi ponad 90 dni.

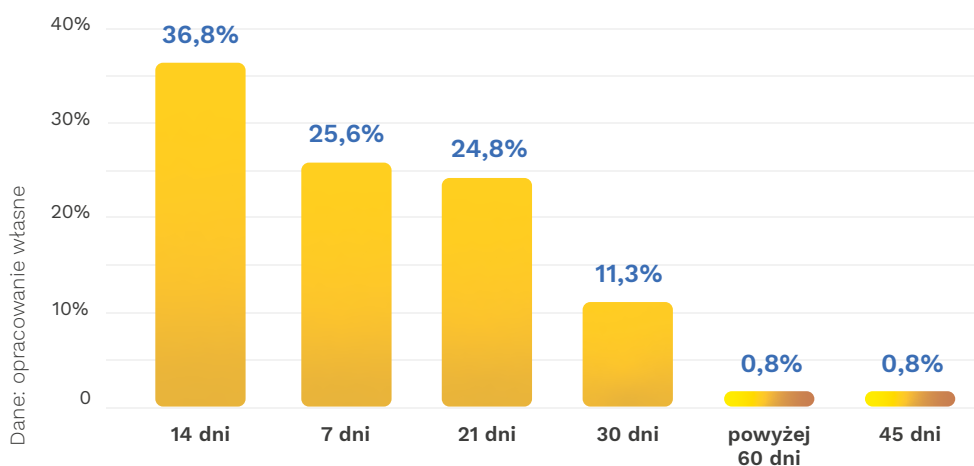
Z kolei zapłatę w przedziale między 14 a 30 dni otrzymuje niecałe 10 proc. ogółu ankietowanych przewoźników.

### Jaki jest realny termin, w którym otrzymujesz płatność za wystawioną fakturę?



Gdyby to przewoźnicy decydowali o terminach płatności, zdecydowana większość z nich chciałaby ją otrzymać w ciągu 14 dni – w naszej ankiecie tę odpowiedź wskazało prawie 37 proc. respondentów. 21 dni byłoby akceptowalne dla niemal 25 proc. z nich, a prawie 26 proc. za najbardziej pożądany uznało termin płatności wynoszący 7 dni. Ten wybór nie powinien dziwić, aczkolwiek jest bardzo rzadko spotykany w biznesie. 30 dni na płatność byłaby wystarczająca dla 11 proc. przewoźników.

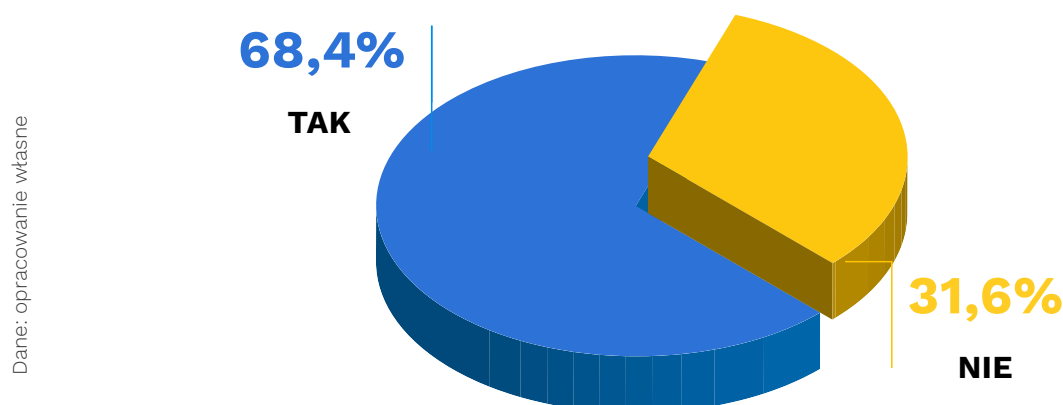
### **Branża transportowa postuluje skrócenie terminów płatności do 30 dni. A jaki termin płatności byłby najbardziej pożądany przez Ciebie?**



### **Popularność zewnętrznego finansowania wśród przewoźników**

Podczas gdy w ogólnych statystykach zwolennicy i przeciwnicy zewnętrznego finansowania podzielili się niemal po połowie, wśród przewoźników liczba korzystających z takiego wsparcia jest zdecydowanie większa. Z różnych form zewnętrznego finansowania korzysta niemal 70 proc. naszych ankietowanych.

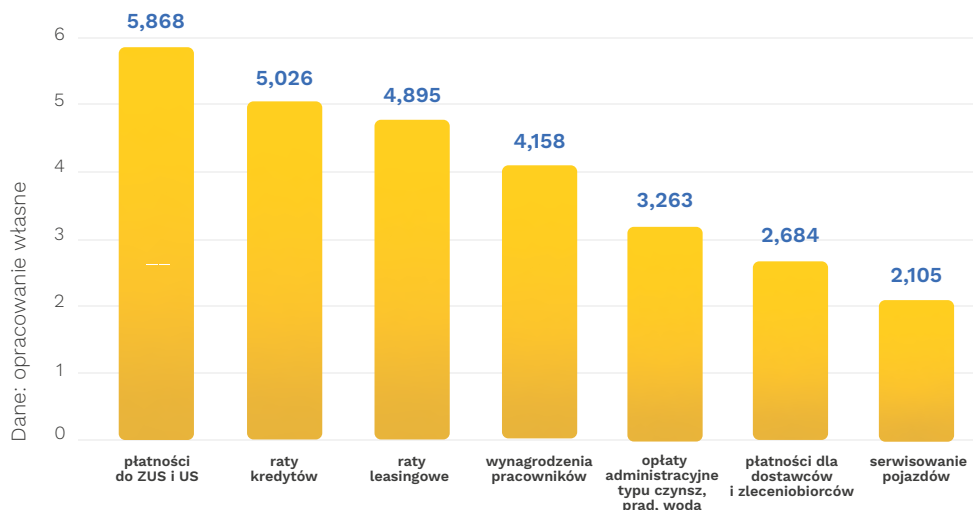
### **Czy finansujesz bieżącą działalność firmy, korzystając z zewnętrznego finansowania?**





Zewnętrzne środki bywają niezbędne do pokrycia bieżących zobowiązań – wśród przewoźników priorytet mają płatności na rzecz ZUS i US oraz raty kredytów, wynagrodzenia znalazły się na czwartej pozycji.

### Które zobowiązania płacisz w pierwszej kolejności?

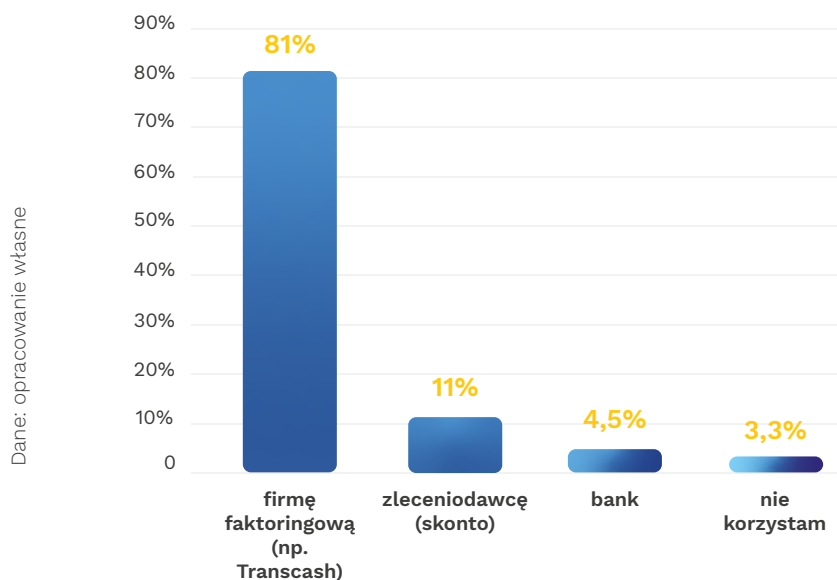


Respondenci szeregowali kolejność odpowiedzi według stopnia ważności, gdzie 1 oznaczało najważniejszą, a 7 - najmniej ważną.

## Stosunek do faktoringu wśród przewoźników

W ramach badania zbadaliśmy również stosunek przewoźników do usługi faktoringu. Pytani o rodzaj faktora najczęściej wskazywali na prywatne firmy świadczące usługi tego typu, takie jak Transcash (81 proc. odpowiedzi). Na drugim miejscu znalazło się finansowanie skonta (11 proc. wskazań), a dopiero na trzecim, wskazany przez 4,5 proc., faktoring bankowy.

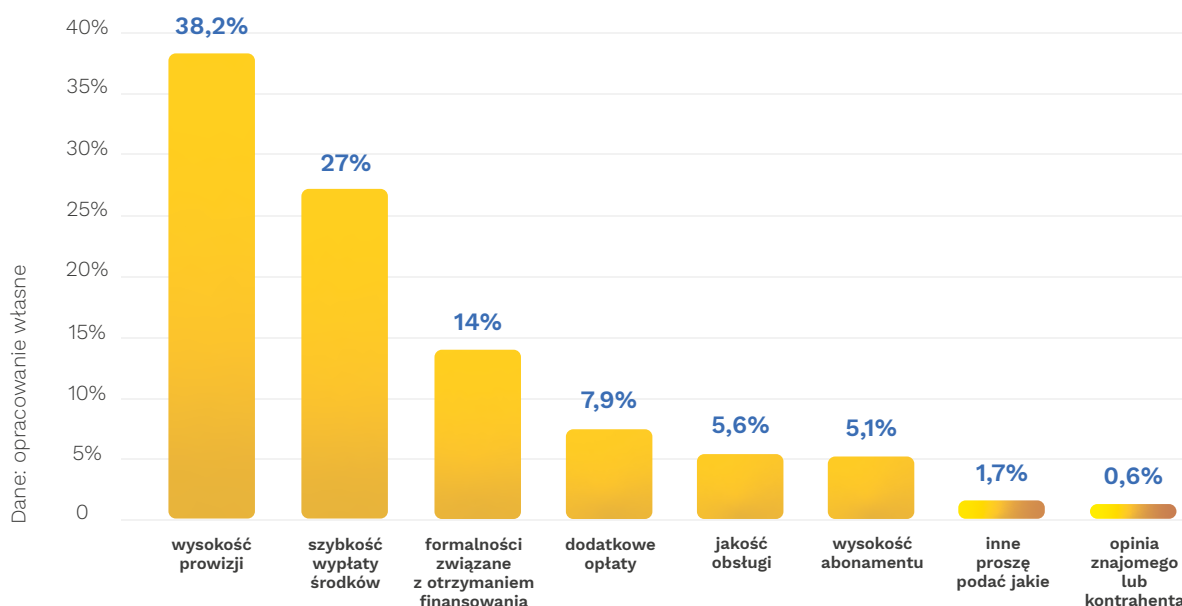
### Czy korzystasz z finansowania faktur proponowanego przez?



Co decyduje o wyborze faktora? Przede wszystkim wysokość prowizji, którą za kluczową uznało niemal 40 proc. ankietowanych. Dla 27 proc. istotna jest również szybkość wypłaty środków, która może się różnić u poszczególnych faktorów. Zgodnie z oczekiwaniem, wypłata środków powinna nastąpić w dniu zgłoszenia i akceptacji faktury.

Ten okres może się wydłużyć, jeśli sprawa okaże się bardziej złożona. Mowa na przykład o sytuacji, gdy zleceniodawca pytany przez faktora o zgodę na cesję wierzytelności, odmawia jej. Wówczas faktor proponuje rozwiązanie alternatywne, na przykład pożyczkę.

### Które z poniższych elementów są dla Ciebie ważne przy wyborze firmy faktoringowej?



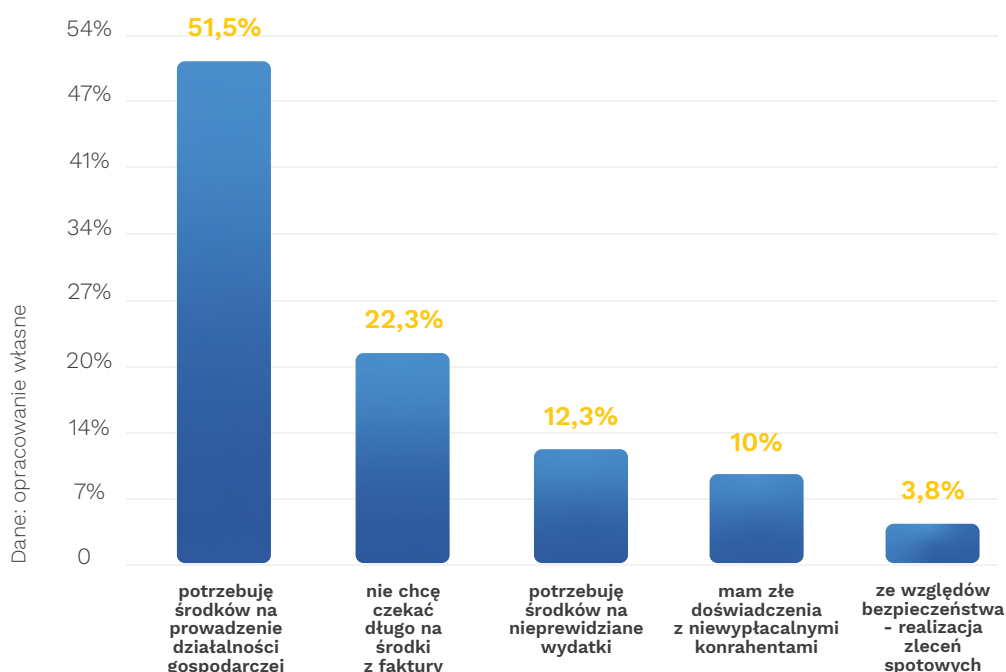
Trzecim najczęściej wskazywanym czynnikiem istotnym przy wyborze firmy finansującej faktury jest skala formalności. Przewoźnicy oczekują, że będą one ograniczone do minimum i zajmą niewiele czasu. Na kolejnych miejscach znalazły się dodatkowe opłaty, jakość obsługi i wysokość abonamentu.

Co ciekawe, w tym wypadku rekomendacje odgrywają marginalną rolę – o wyborze faktora decydują twarde dane finansowe. Firma finansująca przygotowuje indywidualną ofertę dla każdego klienta, więc warunki mogą się różnić między firmami.

Przyczyny korzystania z faktoringu są ściśle związane z utrzymaniem płynności finansowej. Dla ponad 51 proc. naszych ankietowanych wybór tej usługi wynika z chęci pozyskania środków na prowadzenie bieżącej działalności. Na drugim miejscu znalazła się niechęć do długiego czekania na płatność, a na trzecim pozyskanie środków na niespodziewane wydatki. 10 proc. naszych ankietowanych, którzy zadeklarowali korzystanie z faktoringu, robi to przez wzgląd na złe doświadczenia z niewypłacalnymi kontrahentami.

Faktoring rzeczywiście może uchronić przed skutkami niewypłacalności, o ile występuje w formie bez regresu.

### Jakie są powody korzystania z finansowania faktur – faktoringu?



**Już nie czekam na przelew za transport.**

Wybrałam ekspresowy faktoring.

**I pieniądze mam na koncie w dniu wystawienia faktury.**

**Sprawdź**



## Komentarz eksperta



### **Dorota Kiel-Kania** Kierownik Działu Finansowego w TVM Transport & Logistics

Utrzymaliśmy płynność finansową na stabilnym poziomie dzięki kilku kluczowym działaniom. Regularne zwiększanie kapitałów zapasowych z wypracowanych w poprzednich latach zysków jest efektem naszej długoterminowej strategii. Dodatkowo systematyczna i precyzyjna analiza kosztów realizowanych tras pozwala nam na rzetelną wycenę wykonywanych usług transportowych, utrzymując tym samym przychody na poziomie powyżej progu kosztowego. Poza tym zrewidowaliśmy nasze wydatki, wstrzymując inwestycje w środki trwałe, takie jak nowe pojazdy czy magazyny. Nasze ustalenia dotyczące polityki cenowej i decyzje biznesowe podejmowane są z uwzględnieniem wskaźników kapitalizacji oraz relacji długu do wskaźnika EBIDA. Dzięki

temu bez przeszkód spełniamy wymogi banków i instytucji finansujących naszą działalność.

Prognozowany przez nas wzrost przychodów na ten rok, wyrażonych w euro, o 16% (r/r) zostanie zrealizowany, a kondycja finansowa firmy pozostaje stabilna. Jednak ze względu na 7% spadek kursu euro w stosunku do średniej z ubiegłego roku, finalny przychód, wyrażony w księgach rachunkowych i w konsekwencji zysk nie osiągną zakładanego przez nas poziomu.

Zauważyliśmy natomiast znaczący wzrost kosztów prowadzenia działalności, szczególnie w kilku kluczowych obszarach. Jednym z nich są podwyżki opłat drogowych w wielu krajach europejskich, które miały duży wpływ na zwiększenie wydatków. Największy wzrost odnotowano w Niemczech (o 84%), Czechach (o 43%), na Węgrzech (o 42%) i we Włoszech (o 16%). Choć Słowacja również podniosła opłaty o 50%, ich wartość nominalna pozostaje nadal na stosunkowo niskim poziomie. W tym roku TVM przeznacza o 29% wyższe środki na opłaty drogowe w porównaniu do ubiegłego roku.

Następnym obszarem, który znacząco wpłynął na zwiększenie kosztów jest wzrost wynagrodzeń – wynikający ze stale obecnej presji płacowej, spowodowanej w głównej mierze istotnym wzrostem płacy minimalnej, a dodatkowo wzmaganej inflacją utrzymującą się ciągle na wysokim poziomie.

Kolejnym, równie istotnym obciążeniem dla przedsiębiorców prowadzących działalność transportową jest utrzymujący się od 2023 roku wysoki poziom stóp procentowych EURIBOR, które zwiększyły koszty finansowania w euro o około 5% w porównaniu do poziomów z wcześniejszych lat. Wzrost ten

wpływa bezpośrednio na koszty obsługi umów leasingowych oraz kredytów. Uwzględniając powyższe czynniki oraz inne, mniej istotne zmiany, prognozujemy, że całkowity wzrost kosztów prowadzenia działalności w tym roku wyniesie 17%.

W naszej działalności wykorzystujemy większość dostępnych na rynku form finansowania, takich jak kredyty obrotowe, faktoring czy leasing operacyjny. Zauważamy, że w tym roku ze względu na niekorzystną sytuację w sektorze firm transportowych, zaostrzeniu uległy wymogi banków – szczególnie w zakresie zabezpieczeń (takich jak poręczenia czy hipoteki) oraz narzucania kredytobiorcom spełnienia jeszcze bardziej restrykcyjnych wskaźników finansowych. Uważam, że w obecnych warunkach rynkowych faktoring pozostaje najbardziej stabilną formą finansowania. Jego atrakcyjność wynika z solidnego zabezpieczenia opartego na fakturach oraz zapewnienia szybkiego i bezproblemowego dostępu do środków finansowych.

Unijne i polskie władze pracują nad skróceniem terminów płatności, w branży TSL. Zmiany te mogą mieć oczywiście pozytywny wpływ na branżę TSL, ponieważ pozwoliłoby to na poprawę sytuacji finansowej wielu, szczególnie mniejszych przedsiębiorstw transportowych. Obecnie średnia długość terminu płatności obowiązująca w naszej firmie to 45 dni, jednak ze względu na specyfikę branży, opóźnienie w płatnościach wynosi zwykle około 10 dni, co oznacza, że w praktyce czas ten wydłuża się do 55 dni. Jest to konsekwencją liczenia terminu płatności od daty otrzymania dokumentów, które w większości przypadków są dostarczane w oryginale pocztą. Dodatkowo niektóre firmy stosują swoje własne zasady płatności, na przykład przelewy są realizowane tylko w określone dni tygodnia, a w skrajnych przypadkach dokonywane tylko kilka razy

w miesiącu. Ponadto, płatności za fakturę są często uzależnione od zapłaty konkretnego klienta końcowego za dany transport i z tego powodu zdarza się, że niektóre faktury, których termin płatności już dawno upłynął, regulowane są nawet z 60-dniowym opóźnieniem.

Alternatywnym sposobem na radzenie sobie ze specyficznym dla branży wydłużaniem terminów płatności jest prowadzenie szeregu działań dodatkowych, dostosowanych do wymogów klientów. W naszym przedsiębiorstwie takie działania opierają się o przekazywanie im zawsze kompletnej dokumentacji z wykonanej usługi. Na prośbę klientów wystawiamy faktury zbiorcze oraz przygotowujemy dodatkowe zestawienia i raporty, dzięki czemu ułatwiamy naszym odbiorcom wprowadzenie ich do posiadanych przez nich systemów wewnętrznych.

Prowadzimy odpowiedzialną politykę odzyskiwania należności, której celem jest uniknięcie wykonania transportów na rzecz podmiotów niewypłacalnych. Na bieżąco śledzimy giełdy wierzytelności, wprowadzamy limity transakcyjne i w sytuacjach narastających długów danego kontrahenta, wstrzymujemy realizację transportów dla takiego podmiotu do momentu spłaty przez niego całego zadłużenia.

Porównując obecny rok do ubiegłego, nie dostrzegamy istotnych zmian w zakresie zachowania terminowych płatności przez zdecydowaną większość naszych kontrahentów. Zauważamy jednak istotny wzrost liczby postępowań restrukturyzacyjnych i upadłościowych – przykładowo, w 2023 roku dotyczyły one kilku firm, z którymi współpracowaliśmy, natomiast w 2024 liczba takich podmiotów wzrosła trzykrotnie.



# SPEDYTORZY



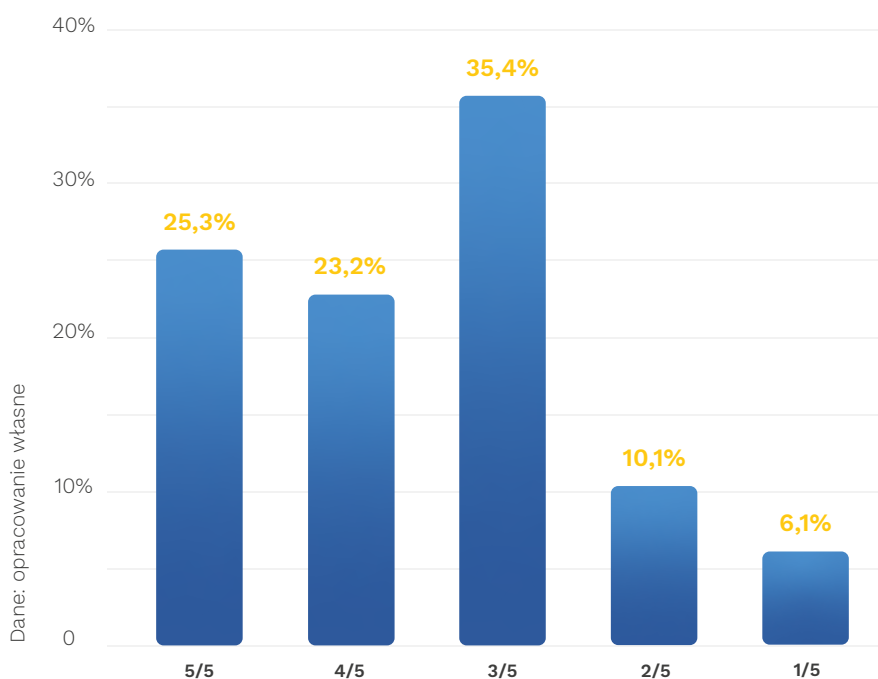




## Ocena sytuacji finansowej firm spedycyjnych

Największy odsetek ankietowanych, czyli ponad 35 proc., oceniło sytuację finansową swojego przedsiębiorstwa na 3 punkty. Równocześnie blisko połowa ankietowanych ocenia ją na 4 lub 5 punktów w pięciostopniowej skali.

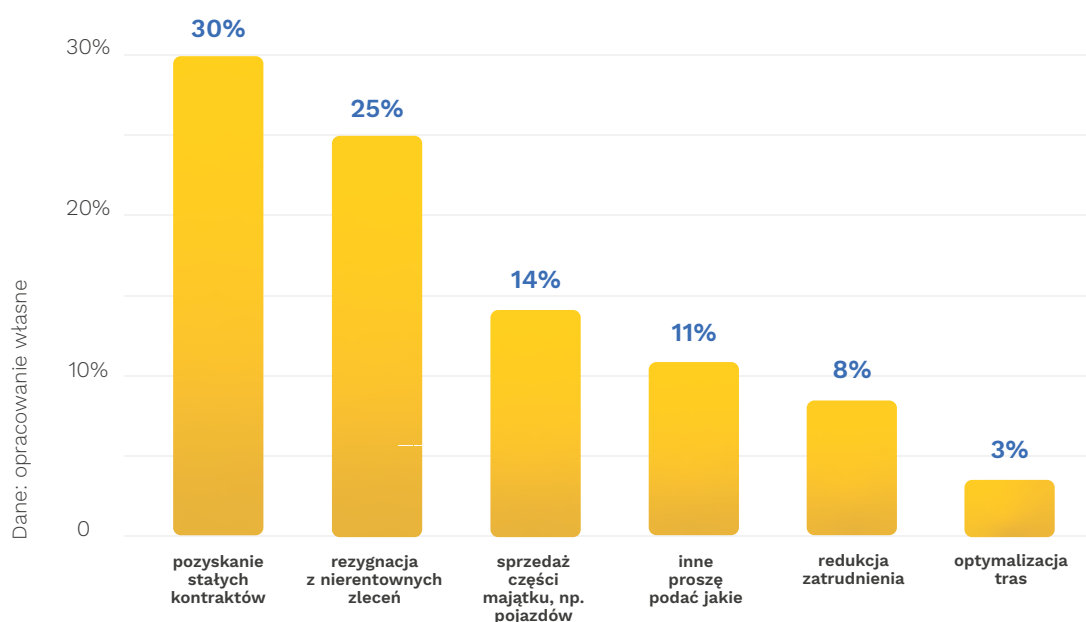
### Jak oceniasz sytuację finansową swojej firmy?



Wśród kwestii, które wpłynęły na pogorszenie się sytuacji firmy, w branży panuje konsensus. Podobnie jak przewoźnicy, spedycytorzy wśród czołowych czynników wymienili wzrost kosztów zatrudnienia, opóźnienia w płatnościach, mniejszą liczbę zleceń i obniżenie stawek za ich realizację.

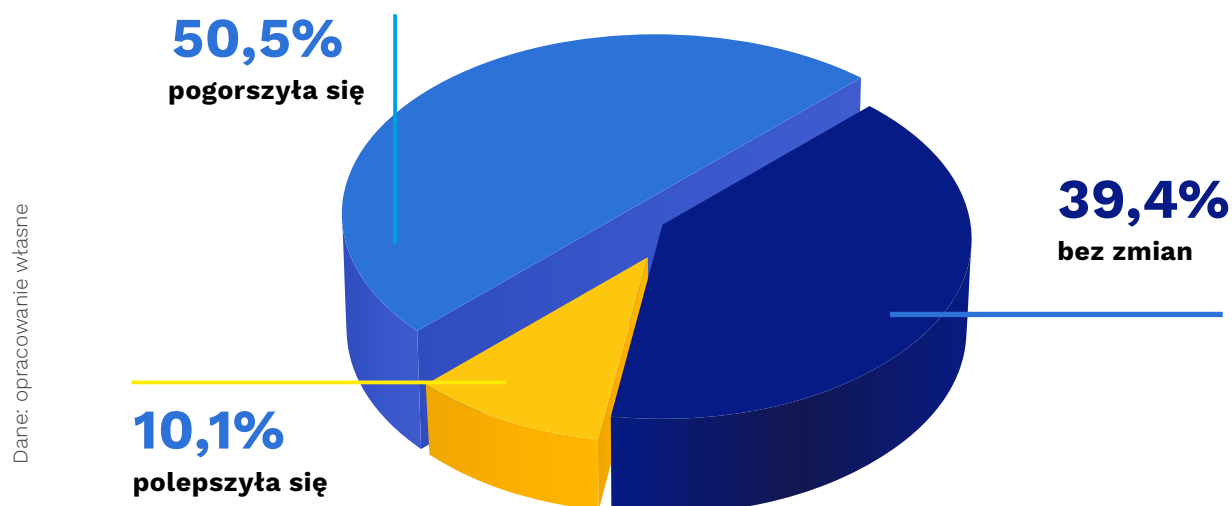
Pytani o sposoby poprawy sytuacji firmy spedytory stawiają na pozyskanie stałych kontraktów (33 proc. wskazań) i rezygnację z nierentownych zleceń (27,5 proc.). Obie grupy wskazują więc na mocną potrzebę stabilizacji i zastąpienie z zasady nieprzewidywalnych zleceń spotowych stałymi kontraktami, które dają możliwość kontroli działalności firmy w dłuższej perspektywie.

### Które z poniższych działań mogłoby poprawić sytuację finansową Twojej firmy?



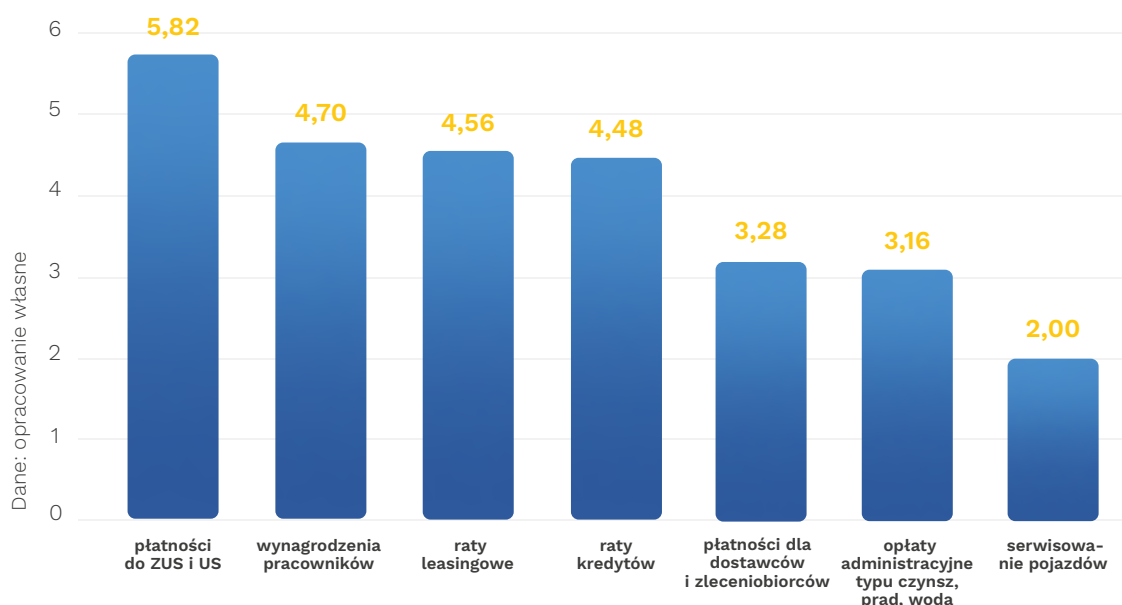
Jednak nastroje wśród spedycji są gorsze w porównaniu z tymi panującymi wśród przewoźników. Ponad połowa ankieterowanych z tej kategorii zadeklarowała, że sytuacja ich firm pogorszyła się w ciągu ostatnich 6 miesięcy, natomiast dla blisko 40 proc. pozostała bez zmian.

### Czy sytuacja finansowa Twojej firmy zmieniła się w ostatnich 6 miesiącach?



Obie grupy różni podejście do zobowiązań. U spedycji znacznie wyższy priorytet mają wynagrodzenia, które znalazły się na drugim miejscu, natomiast pierwsze zajęły opłaty na rzecz państwa. Na kolejnych znalazły się raty leasingowe oraz raty kredytów.

### Które zobowiązania płacisz w pierwszej kolejności?



Respondenci szeregowali kolejność odpowiedzi według stopnia ważności, gdzie 1 oznaczało najważniejszą, a 7 - najmniej ważną.

W obliczu problemów finansowych restrukturyzację rozważa 56 proc. naszych ankietowanych, a 40 proc. odrzuca tę możliwość. 4 proc. z nich, czyli w tym wypadku, dwóch ankietowanych, przyznało, że obecnie znajduje się w trakcie tego procesu.



spedycji rozważało restrukturyzację lub zakończenie działalności

## Zwiększyłem atrakcyjność swoich zleceń.

**Bez angażowania  
własnych środków.**

**Sprawdź**



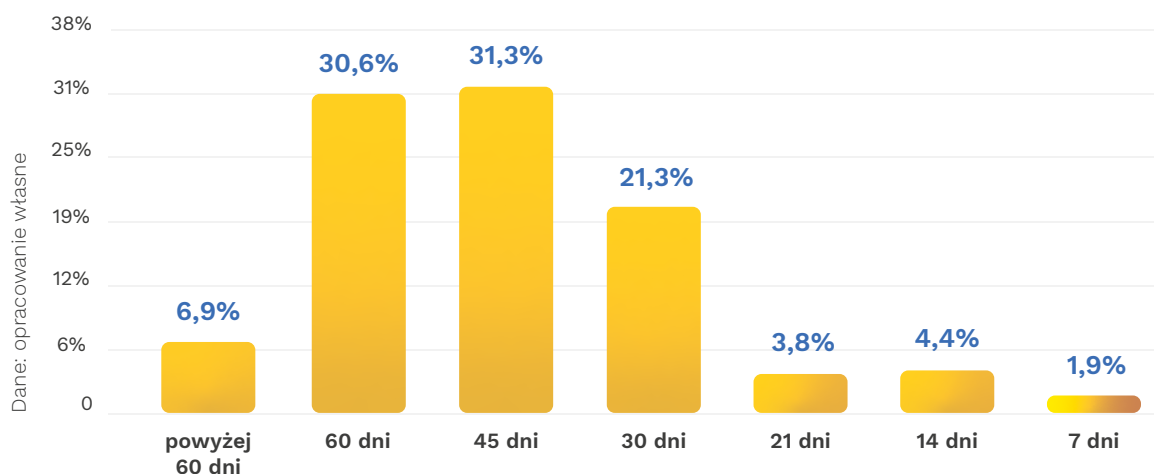
## Ocena terminów płatności

Podobnie jak przewoźnicy, również spedytorzy są zdecydowanymi zwolennikami krótkich terminów płatności – 70 proc. z nich nadało im najwyższy stopień ważności w pięciostopniowej skali. Równocześnie u przewoźników ten sam odsetek wynosił 88 proc., co wskazuje, w której gałęzi branży problem opóźnionych płatności ma większą skalę.

Spedytorzy chcą krótszych terminów płatności, co ma przełożenie na wystawiane przez nich faktury. Nieco ponad 30 proc. naszych ankietowanych daje swoim zleceniodawcom 60 dni na spłatę, a 31 proc. – 45 dni. Jedna piąta wystawia faktury z terminem płatności wynoszącym jedynie 30 dni. To zdecydowana różnica w stosunku do przewoźników, wśród których niemal połowa wystawia faktury z 60-dniowym terminem płatności, a tylko niewielki odsetek żąda spłaty szybciej niż po upływie miesiąca.

Długi termin płatności to często efekt negocjacji, w których przewoźnik rzadko bywa stroną dominującą i stawiającą warunki.

### Z jakim terminem płatności wystawiasz faktury dla swoich zleceniodawców (producentów, załadowców)?

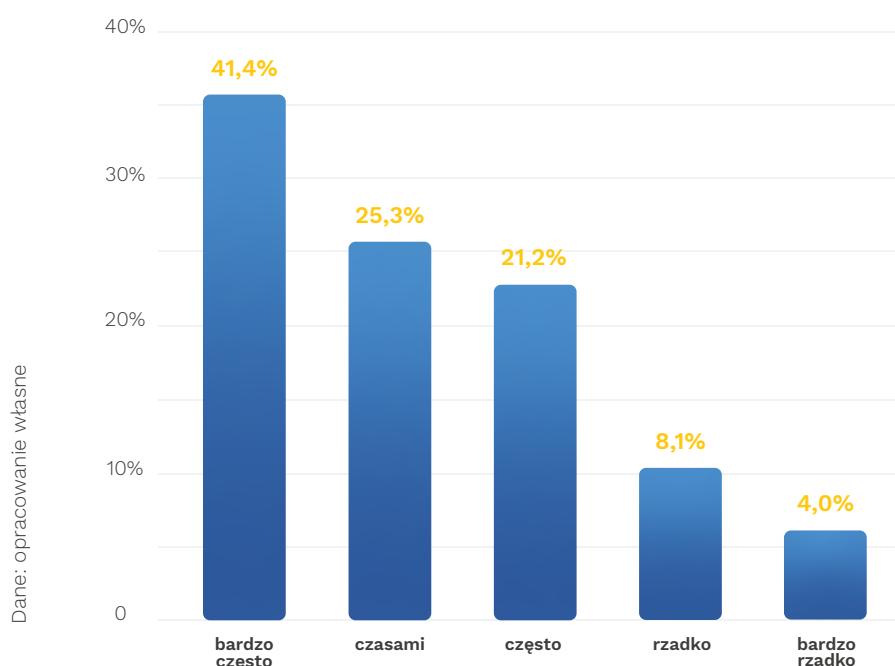


Spedycje są ogniwem łączącym zleceniodawców z przewoźnikami, co utrudnia ich sytuację w kontekście terminów spłaty. Nie decydują o zapłacie na własną rękę, ale są w pewnym stopniu uzależnieni od zleceniodawców i ich gotowości do regulowania swoich zobowiązań.

Ich zwłoka często oznacza opóźnioną płatność dla wykonującego zlecenie przewoźnika. W usprawnieniu rozliczeń z przewoźnikami spedycjom mogą pomóc narzędzia takie jak faktoring odwrotny. W jego ramach faktor opłaca współpracujących z nimi przewoźników w terminie, a płatność na swoją rzecz może wydłużyć, co wspiera płynność finansową spedycji.

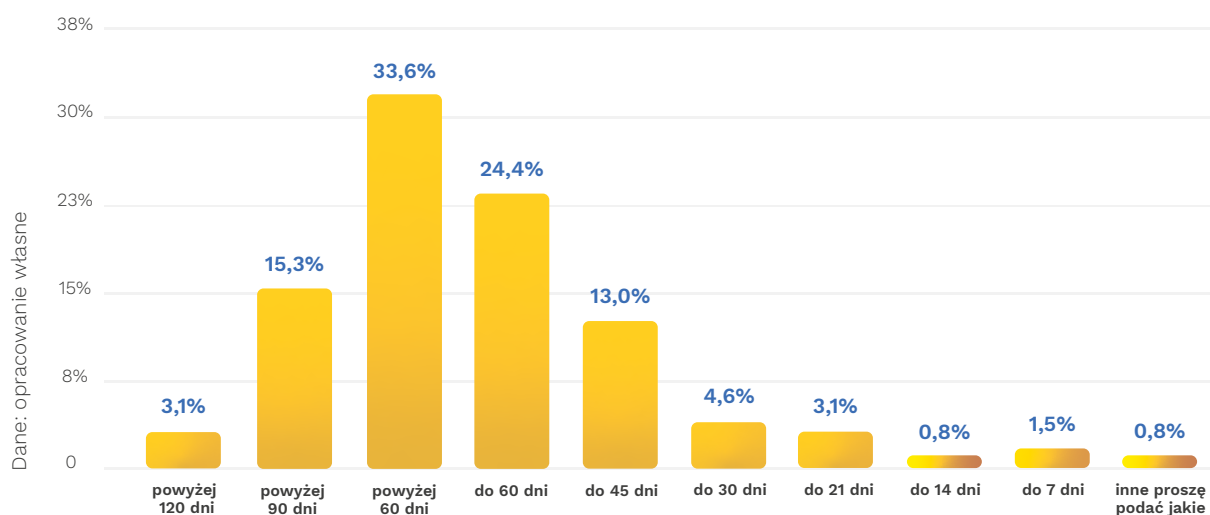
41 proc. spedytorów deklaruje, że bardzo często nie otrzymuje zapłaty w terminie, a kolejnych 20 proc. mówi, że ta sytuacja jest częsta. To wynik porównywalny z sytuacją przewoźników.

### Jak często zdarza się, że nie otrzymujesz zapłaty w terminie?



Spedytorzy zwykle czekają na zapłatę co najmniej 60 dni, co deklaruje blisko 60 proc. naszych ankietowanych. Dla 15 proc. z nich normą jest czekanie na zapłatę nawet 90 dni.

### Jaki jest realny termin, w którym otrzymujesz płatność za wystawioną fakturę?

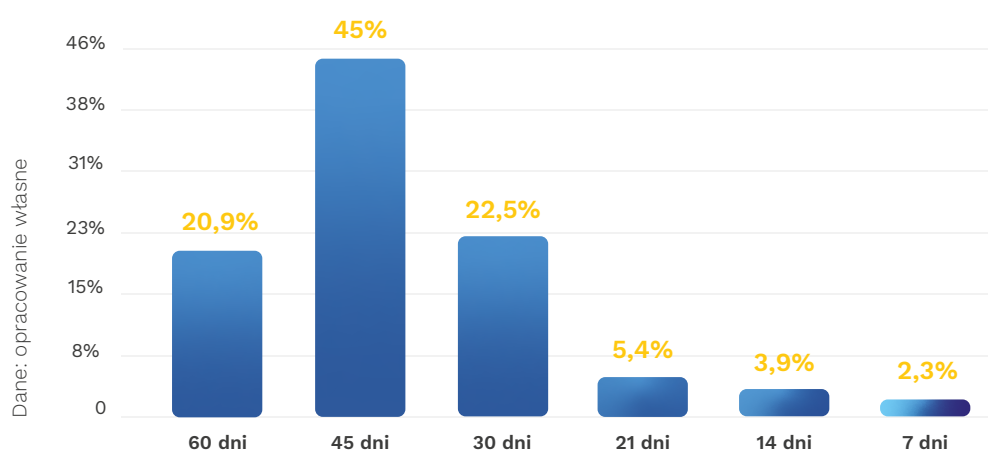




45 proc. badanych spedytorów deklaruje, że oferuje przewoźnikom terminy płatności wynoszące 45 dni. Jedynie 20 proc. przyznało, że współpracujący z nimi przewoźnicy oczekują 60 dni na zapłatę, a 22,5 proc. opłaca przewoźników już po 30 dniach.

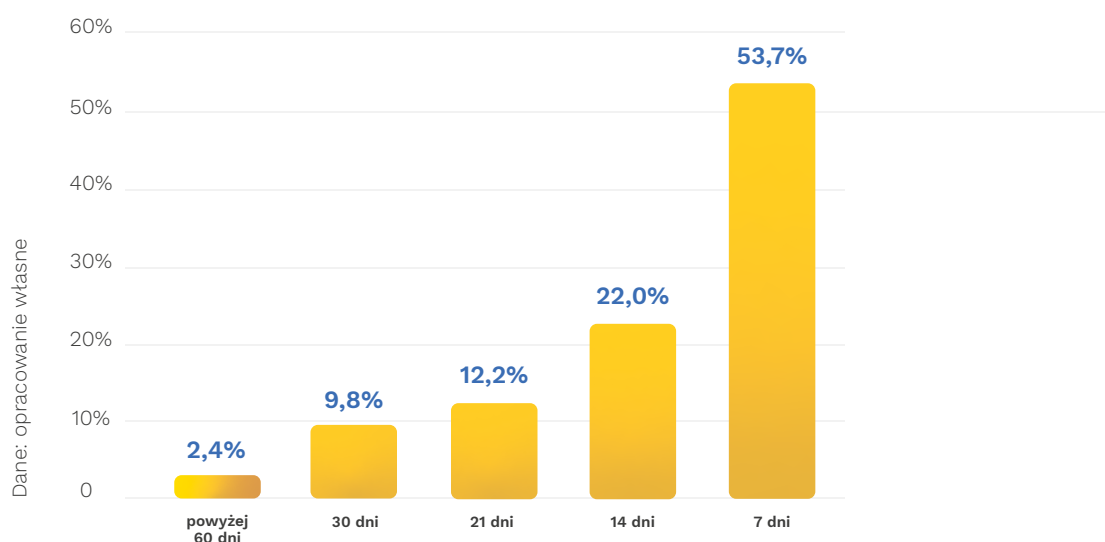
Jak interpretować te odpowiedzi w kontekście deklarowanych przez przewoźników terminów oczekiwania na zapłatę? Przede wszystkim, deklaracje są z natury subiektywne, ale istotnym czynnikiem jest również specyfika rynku. Spedycje mogą oferować inne warunki współpracy, w tym terminy rozliczeń, współpracownikom stałym i kontraktowym, co przekłada się na zróżnicowanie w kwestii terminów płatności.

### Jakie terminy płatności proponujesz współpracującym z Tobą przewoźnikom?



Równocześnie niemal 60 proc. spedytorów twierdzi, że opłaca faktury przewoźników w terminie spłaty. Wśród pozostałych 40 proc. opóźnienie zwykle wynosi nie więcej niż 7 dni (prawie 54 proc. wskazań), 22 proc. opłaca przewoźników dwa tygodnie po terminie, a kolejnych 20 proc. spóźnia się od 21 do 30 dni.

### Ile dni po terminie płacisz za faktury przewoźników?

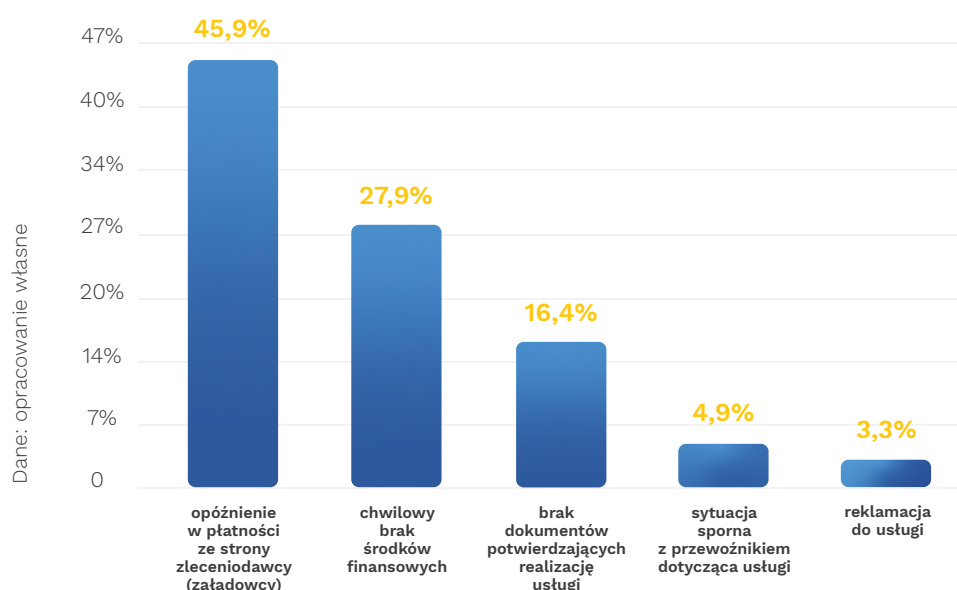


Kto jest winien opóźnień? Spedytorzy wskazują na zlecniodawców, którzy zwlekają z płatnością do nich (blisko 46 proc. wskazań). Na drugim miejscu znalazł się chwilowy brak środków, powiązany z punktem pierwszym (27,9 proc.). Ponad 16 proc. za powód opóźnień w spłacie podaje niekompletne dokumenty transportowe, dające podstawę do zapłaty.

**30 dni**

takiego terminu płatności chciałaby większość zbadanych spedytorów

### Jakie są powody opóźnień w płatności za faktury przewoźników?



Jaki termin płatności byłby optymalny z perspektywy spedycji? Prawie 50 proc. zadeklarowało 30 dni, podczas gdy ten sam termin wskazało jedynie 11 proc. przewoźników. 26 proc. spedycji byłoby skłonnych opłacić swoich przewoźników w 21 dni, a 12 proc. – w 14 dni. Deklaracje można zamieniać w czyny już teraz, ale wyniki ankiet samych spedytorów pokazują, że w codziennym życiu teoria różni się z praktyką.

## Wydłużyłam terminy płatności faktur.

**Bez wpływu na relację z przewoźnikami.**

**Sprawdź**

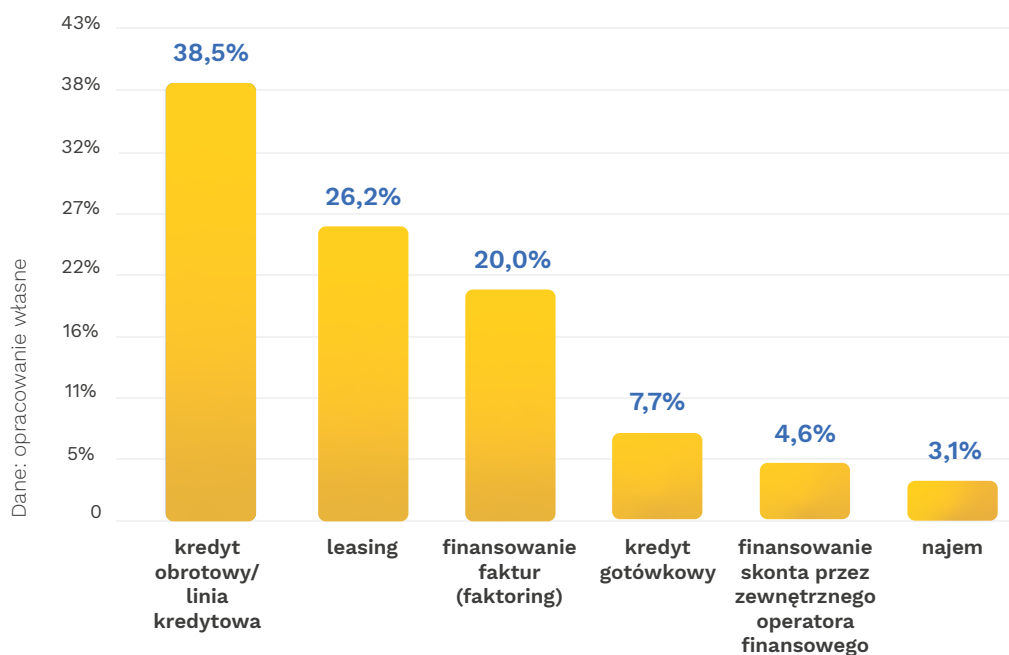




## Popularność zewnętrznego finansowania wśród spedycji

Spedytorzy są niechętni wobec zewnętrznego finansowania – korzystanie z niego zadeklarowało nieco ponad 35 proc. z nich. W tej grupie największą popularnością cieszą się kredyt obrotowy, leasing oraz faktoring. Ta stosunkowo niska popularność zewnętrznego finansowania wśród spedycji może wskazywać z jednej strony na większą stabilność finansową w tej części branży TSL, z drugiej natomiast na wysokie koszty i trudność w pozyskiwaniu zewnętrznych środków w związku z wyśrubowanymi kryteriami ich przyznawania przez banki czy leasingodawców.

### Z jakich form finansowania zewnętrznego korzystasz, prowadząc firmę?



## Komentarz eksperta



**Julia Jankowska**  
Prokurent w Europa  
Logistics

Mijający rok kończymy na plusie i oceniamy go pozytywnie – dla Europa Logistics ostatnie miesiące upłynęły pod znakiem inwestycji. Otworzyliśmy dwa nowe oddziały: we Wrocławiu oraz Gdańsku, a także rozpoczęliśmy proces zakładania spółki w Niemczech, by rozwijać relacje z kontrahentami z zachodniej części Europy. Również w 2024 roku w naszej firmie pojawiły się działy weryfikacji i windykacji, które mają zapobiegać podejmowaniu ryzykownych współprac – niewypłacalni kontrahenci to wciąż realny problem w naszej branży. Stworzenie tych komórek

traktujemy jako podnoszenie naszej stabilności finansowej, aby bez przeszkód udoskonalać też jakość usług i rozszerzać portfolio wartościowych klientów.

Równocześnie mamy świadomość negatywnych zmian na rynku napędzanych wzrostem kosztów, który przyczynił się do zamknięcia wielu firm z sektora TSL. W tych realiach naturalny był wzrost stawek, zarówno tych, których wymagamy, jak i oferowanych przewoźnikom, ale z zachowaniem rozsądku i szacunku dla wzajemnych relacji. Chcemy wychodzić na przeciw oczekiwaniom stałych klientów, ale cenimy też współpracę spotowe, które zwiększają nasze możliwości, na przykład przy realizacji zleceń nietypowych lub wymagających elastyczności. 2025 rok może być kluczowy dla branży i pokaże, czy problemy, które nadwyrężyły sytuację wielu firm w ostatnich miesiącach, nadal będą obciążeniem, czy też uda im się wyjść z nich obronną ręką. Prowadzenie firmy z sektora TSL w obecnych realiach wymaga przede wszystkim dobrego pomysłu i kontaktów, ale też umiejętności korzystania z narzędzi, które ułatwiają codzienną pracę. Ogromnym wsparciem stają się AI, ale też dedykowane rozwiązania, takie jak prywatna giełda transportowa, oferowana przez Trans.eu. Rynek staje się coraz bardziej wymagający dla jego uczestników, a próg wejścia jest stosunkowo niski, co skutkuje dużą rotacją.

Sytuacji nie ułatwiło pojawienie się przewoźników ze wschodu, którzy mogli konkurować ceną, co przynajmniej na początku dawało im przewagę. Wielu zleceniodawców przekonało się jednak, że jakość takich usług

często pozostawia sporo do życzenia i nie warto kontynuować takiej współpracy. Cena jest istotna, ale równie ważna jest chociażby możliwość płynnej i bieżącej komunikacji, zwłaszcza w sytuacjach problematycznych.

W 2025 roku chcemy skupić się na rozwoju bazy kontrahentów i powiększaniu zespołu o pracowników z doświadczeniem.

Z ich pomocą mamy nadzieję zwiększyć wolumen klientów kontraktowych, z potencjałem na stałą i stabilną współpracę. Oczywiście odczuliśmy wzrost kosztów pracowniczych i mamy świadomość, że nadal będą się zwiększać, ale traktujemy je jako inwestycję w rozwój firmy, która docelowo przyniesie nam zysk.

# Finansowy Indeks Branży TSL

O badaniu





## O badaniu

Finansowy Indeks Branży TSL powstał na podstawie badania ankietowego, które przeprowadziliśmy na grupie przedstawicieli branży TSL reprezentujących firmy przewozowe, spedycyjne lub świadczących obie usługi.

Odpowiedzi na nasze pytania udzieliło 232 ankietowanych, w tym 99 spedytorów oraz 133 przewoźników.

Ankietowani spedytorzy to przede wszystkim przedstawiciele firm o profilu międzynarodowym, prowadzący działalność jednoosobową (55 proc.) lub spółkę z o.o. (33 proc.). Wśród firm zatrudniających pracowników dominują przedstawiciele sektora MŚP, zatrudniający maksymalnie 20 osób (ponad 70 proc. wskazań). 61 proc. ankietowanych z tej grupy to właściciele firm.

W przypadku przewoźników również przeważały przedsiębiorstwa o międzynarodowym zasięgu działalności (prawie 70 proc.), w znaczącej przewadze w formie jednoosobowych działalności gospodarczych (83,5 proc. wskazań). W tym wypadku odpowiedzi również udzielali głównie właściciele lub prezesi (ponad 90 proc. wskazań) zatrudniający do 20 osób (96 proc. wskazań).

Nadzór merytoryczny:  
**Agnieszka Nosal**  
**Agata Gruszka**

Redakcja:  
**Katarzyna Szulik**

Projekt graficzny:  
**Agencja reklamowa**  
**Gamma**



## O finansach dla transportu wiemy wszystko

8 sekund – to nasz rekord w szybkości finansowania faktury dla klienta. Transcash wspiera płynność finansową firm z branży TSL oferując kompleksowe usługi z zakresu faktoringu.

Jako fintech łączymy zaawansowaną technologię z wiedzą o branży TSL. Tworzymy innowacyjne produkty wychodzące naprzeciw potrzebom firm transportowych, niezależnie od ich wielkości. Ważnym elementem naszej oferty są transparentne koszty – przedstawiamy je na początku współpracy, jasno i bez kruczków. Z usług Transcash, potwierdzonych 18-letnim doświadczeniem, korzystać mogą firmy z całej Europy.

Grupę Transcash tworzą spółki:

Transcash.eu S.A.

Transcash Kancelaria Prawna Baranowski Sp. k.

Transcash Software Sp. z o.o.

Transcash.eu SRL z siedzibą w Rumunii

TC Inkasso z siedzibą Niemczech.

## BEZPIECZNE FINANSOWANIE DLA FIRM TRANSPORTOWYCH

Transcash.eu S.A.  
ul. Racławicka 2-4  
53 – 146 Wrocław

tel.: +48 717 150 560  
e-mail: [kontakt@transcash.eu](mailto:kontakt@transcash.eu)  
[www.transcash.eu](http://www.transcash.eu)