Raport 2025

BRANŻA TRANSPORTOWA W TRYBIE PRZETRWANIA

Wyzwania i oczekiwane wsparcie

BIBBY FINANCIAL SERVICES

Wstęp

EWA GAWROŃSKA-MICUŃ
członkini zarządu
Bibby Financial Services Polska

Ewa Gawrońska-Micuń

Branża transportowa stanowi siłę napędową europejskiej wymiany handlowej, zapewniając sprawny przepływ towarów między producentami a odbiorcami. Polscy przewoźnicy od lat pozostają liderem w tej dziedzinie, realizując 1/5 wszystkich przewozów międzynarodowych w Unii Europejskiej. Jednak ostatnie lata przyniosły firmom transportowym bezprecedensowe wyzwania: rosnące obciążenia regulacyjne wynikające z Pakietu Mobilności, intensywną konkurencję ze strony przewoźników wschodnich, znaczący wzrost kosztów finansowania floty oraz presję dekarbonizacyjną ze strony polityki Zielonego Ładu.

Nie wystarczy więc tradycyjne zarządzanie operacyjne - branża potrzebuje zmiany modelu działania. Zamiast konkurować ceną powinna bardziej konkurować wartością, nie rozdrabniać się a konsolidować. Niestety, jak pokazują dane branżowe, kryzys płynności finansowej i funkcjonowanie w trybie przetrwania skutecznie blokują niezbędną transformację. Kluczem do przetrwania staje się nie tylko lepsza kalkulacja kosztów i zarządzanie płynnością, lecz przede wszystkim zmiana myślenia.

Należy przestawić się z walki o przetrwanie na działania będące konsekwencją obranej strategii. Celem niniejszego raportu jest zrozumienie mechanizmów kryzysu i wskazanie dróg wyjścia z impasu. Chcemy pomóc przewoźnikom nie tylko przetrwać obecne turbulencje, ale skutecznie przekształcić wyzwania w szanse rozwojowe. Właśnie dlatego zbadaliśmy wpływ zewnętrznych uwarunkowań regulacyjnych i konkurencyjnych oraz wewnętrznych problemów strukturalnych na sytuację firm transportowych. Z naszych analiz wynika m.in., że największym wrogiem polskiego przewoźnika często okazuje się nie zagraniczny konkurent, lecz destrukcyjna konkurencja wewnątrz branży i powszechny brak kompetencji w zakresie podstawowej kalkulacji kosztów. Liczby te – i ich konsekwencje – dają do myślenia.

Branża mierzy się z najgłębszym kryzysem od 20 lat

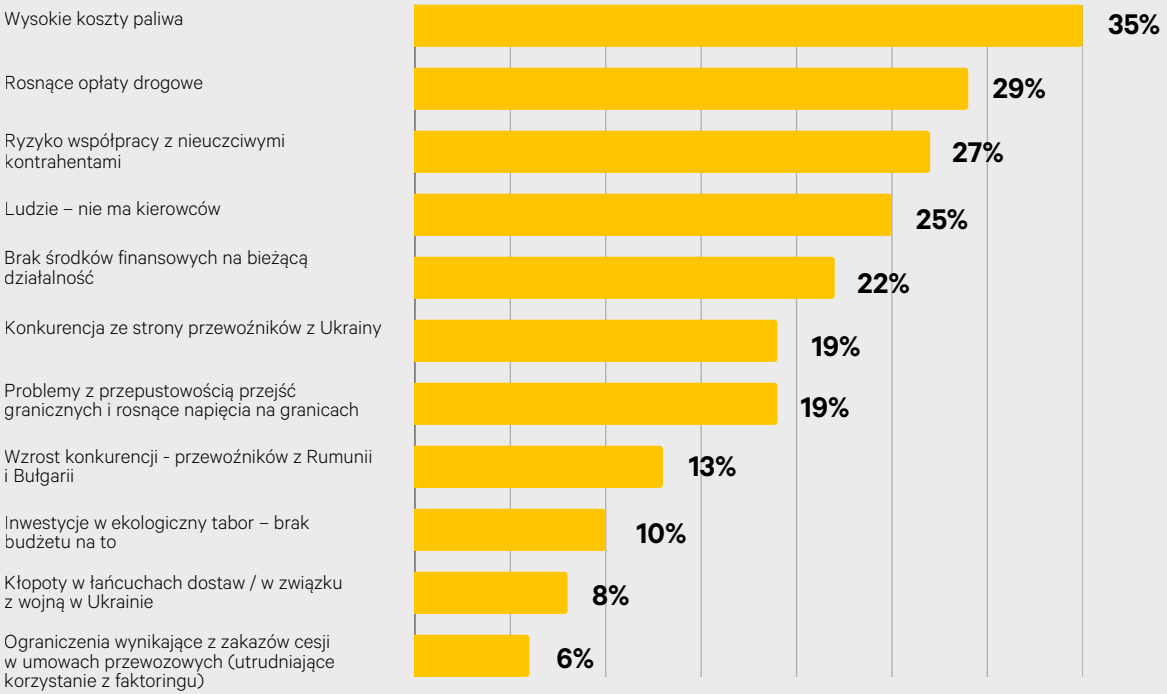
ROSNĄCE KOSZTY PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI CIĄŻĄ PRZEWOŹNIKOM

Biorąc pod uwagę, że sektor transportowy odpowiada aż za 7% polskiego PKB, każde wahnięcie na tym rynku jest odczuwane w krajowym budżecie. Tym bardziej niepokoi, że branża transportowa mierzy się z najpoważniejszym kryzysem od dwóch dekad. W ostatnich dwóch latach już ponad połowa firm transportowych odnotowała spadek przychodów. Wpływ na to ma kryzys energetyczny, spadek produkcji i spowolnienie gospodarcze w Europie, przede wszystkim na rynku niemieckim. A należy pamiętać, że polscy przewoźnicy zajmują silną pozycję na mapie Europy - realizują około 20% przewozów drogowych.

Koszty operacyjne w branży rosną szybciej niż jej przychody. Wpływ na to ma malejąca liczba frachtów, rosnące obciążenia regulacyjne i fiskalne. Do tego dochodzi znaczący deficyt kadrowy.

Od wybuchu wojny w Ukrainie w 2022 roku liczba ukraińskich pracowników w transporcie spadła o blisko 40%. Szacuje się, że w Polsce brakuje już od 120 do nawet 230 tys. kierowców.

Jakie są obecnie największe wyzwania dla firm transportowych?



N=100, wielokrotne nie sumuje do 100

Według badania "Sytuacja w branży transportowej 2025. Wyzwania, oczekiwane wsparcie, inwestycje" zrealizowanego we wrześniu br. przez Keralla Research na zlecenie Bibby Financial Services, wynika, że dla 35% przewoźników największym problemem w prowadzeniu działalności są wysokie ceny paliwa. Jest to całkowicie zrozumiałe. Udział paliwa w kosztach operacyjnych firm transportowych wynosi średnio od 30% do nawet 50%. Przy tak istotnym obciążeniu finansowym, a zarazem przy niskiej marży (marże przewoźników rzadko przekraczają 5%), nawet niewielkie wahania cen paliw mają duży wpływ na rentowność prowadzonej przez nich działalności. Kolejnym istotnym wyzwaniem, na które wskazali badani w raporcie BFS, są opłaty drogowe - uważa tak 29% przewoźników. Na niedobór kierowców wskazało 25% badanych. Co piąty przedsiębiorca (22%) boryka się z niewystarczającą płynnością finansową.

Paliwo, opłaty i brak kierowców największymi wyzwaniami branży

BIBBY FINANCIAL SERVICES

Trudna sytuacja tego sektora spowodowała, że rośnie zainteresowanie firm transportowych narzędziami wspierającymi płynność finansową. – Firmy transportowe znalazły się w wyjątkowo trudnym położeniu. Rosnące ceny paliwa i opłat drogowych to koszty nie do ominięcia, a brak kierowców skutecznie ogranicza możliwości rozwoju. Firmom brakuje pieniędzy na bieżącą działalność. W takich warunkach szczególnego znaczenia nabiera faktoring, który pozwala szybko odzyskać środki zamrożone w fakturach i zapewnia płynność potrzebną do codziennego funkcjonowania – podkreśla Piotr Taras, dyrektor ds. finansowania biznesu w Bibby Financial Services.

Zwraca przy tym uwagę na jeszcze jeden aspekt - aż 27% firm, jako wyzwanie, wskazało na ryzyko współpracy z nieuczciwymi kontrahentami. - Faktoring pełny, w którym to firma faktoringowa bierze na siebie ryzyko niewypłacalności kontrahenta, może zdecydowanie te obawy zmniejszyć - mówi Taras. Warto przy tym dodać, że również co czwarta firma obawia się zatorów płatniczych. Nie dziwi zatem fakt, że rośnie popularność instrumentów finansowych typu faktoring.

PROBLEMY PRZEWOŹNIKÓW WYKRACZAJĄ POZA KOSZTY

Zakres wyzwań stojących przed polskimi firmami transportowymi jest szerszy niż wysokie koszty prowadzenia działalności. Istotnym problemem jest także presja konkurencyjna. Według badania BFS, 19% respondentów wskazuje na ukraińskich przewoźników, a kolejne 19% sygnalizuje trudności związane z przepustowością przejść granicznych i napięciami na granicach, co prawdopodobnie stanowi bezpośrednie następstwo blokad na granicy z Ukrainą oraz zamknięcia granicy z Białorusią.

Rosnąca konkurencja ze strony przewoźników z Rumunii i Bułgarii jest wyzwaniem dla 13% firm, podczas gdy 10% zgłasza brak zasobów na inwestycje w zeroemisyjny tabor. Mniejszy, lecz wymierny odsetek badanych zwraca uwagę na zakłócenia w łańcuchach dostaw wywołane wojną w Ukrainie (8%).

LESZEK LUDA
prezes Polskiej Unii Transportu

Jeżeli chodzi o konkurencję z innych krajów, to tak naprawdę głównym konkurentem są przewoźnicy z Ukrainy. Unia Europejska przyznała możliwość jeżdżenia bez zezwoleń firmom ukraińskim, co oznacza, że mogą do 2027 roku jeździć, ile chcą. A skoro tak, będą w pierwszej kolejności wybierani. Jeżeli natomiast chodzi o firmy rumuńskie, oni nie przyjęli pakietu mobilności, który w Polsce przyjęliśmy. Dlatego są tańsi.

Jednak należy podkreślić, że wrogiem polskiego przewoźnika nie jest bułgarski przewoźnik ani rumuński czy ukraiński, lecz jest inny polski przewoźnik. Nasi polscy przewoźnicy nie umieją powiedzieć "nie". Bo jak spedytor powie, że ktoś inny pojedzie, często się godzą na stawkę, którą spedytor poda, czyli zaniżoną. Cena za fracht idzie wtedy w dół. Przewoźnicy już jeżdżą na granicy albo nawet poniżej kosztu opłacalności, aby tylko mieć zlecenie.

Problemem polskich przewoźników jest nie tyle udział ukraińskich przewoźników na europejskim rynku, co stosowane przez nich nieuczciwe praktyki, których zabrania umowa UE-Ukraina. W dobie stagnacji gospodarczej w UE każdy tańszy usługodawca jest na wagę złota. By móc funkcjonować na unijnym rynku, musieliśmy spełnić liczne warunki, w tym finansowe, zrównujące nasze koszty do zbliżonego poziomu w całej UE. Natomiast ukraińscy przewoźnicy nie muszą tych warunków spełniać, przez co mają o wiele niższe koszty niż my. To powoduje, że nawet przy oferowanych dumpingowych cenach przewozu wykazują bardzo atrakcyjną rentowność. To widać w dużej dynamice rozwoju ukraińskich przedsiębiorców, m.in. w wymianie taboru. Nie mamy z nimi najmniejszych szans. Bez zrozumienia istoty problemu nie jest możliwa zmiana postawy państw członkowskich. A nasi politycy nie wykazują odpowiedniej determinacji w ochronie polskiej branży transportowej.

Konkurencyjność polskich przewoźników międzynarodowego transportu drogowego w stosunku do firm z Ukrainy jest obecnie znacząco osłabiona, głównie z powodu różnic w kosztach i warunkach wykonywania przewozów. Przewoźnicy ukraińscy nie podlegają tym samym wymogom, co polscy przewoźnicy – nie muszą stosować przepisów Pakietu Mobilności, tachografów G2V2 ani zasad delegowania kierowców UE, a jednocześnie zyskali nieograniczony ilościowo dostęp do rynku UE. Efekty widać natychmiast: ponad 92% samochodów ciężarowych przekraczających polsko-ukraińską granicę należy do przewoźników z Ukrainy. Ze względu na niższe koszty pracy, polscy przewoźnicy są również mniej konkurencyjni cenowo wobec firm z Rumunii i Bułgarii, co wynika z mniej restrykcyjnego wdrożenia Pakietu Mobilności w tych krajach.

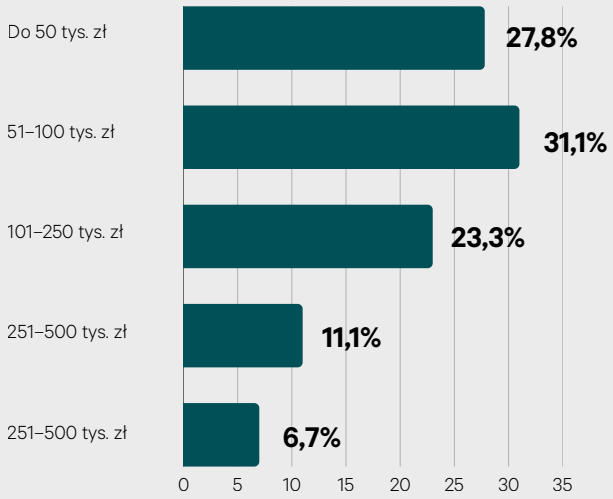
JAN BUCZEK
prezes Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce

Badani wskazują też na ograniczenia w dostępie do faktoringu, wynikające z zakazów cesji w kontraktach przewozowych (6%). Analiza danych pod kątem wielkości przedsiębiorstw pokazuje istotne różnice. Duże firmy przewozowe (floty liczące ponad 21 pojazdów) częściej sygnalizują bariery w modernizacji ekologicznej taboru oraz problemy z przepustowością granic. W przypadku mniejszych przewoźników dominują obawy związane z kosztami operacyjnymi paliwa i z utrzymaniem bieżącej płynności finansowej.

PŁYNNOŚĆ FINANSOWA W FIRMACH TRANSPORTOWYCH

Wysokie koszty prowadzenia działalności, na które skarżą się przewoźnicy, to jedno. Kiedy jednak firma nie jest w stanie operować środkami finansowymi, które zarobiła, jest to prosta droga do utraty rentowności. Alarmujące jest, iż aż 9 na 10 firm transportowych w Polsce otrzymuje przelewy za wykonaną usługę po terminie wskazanym na fakturze. Najczęściej – w ciągu do 14 dni (43 proc. wskazań). Co piąta firma czeka nawet miesiąc, a niemal co dziesiąta – dwa miesiące lub dłużej. Dla przedsiębiorstw oznacza to konieczność zmniejszenia wydatków bieżących lub sięgania po zewnętrzne źródła finansowania.

Jaka jest wartość środków finansowych zamrożonych w niezapłaconych fakturach firm transportowych?



N=90, firmy, które mają środki zamrożone w fakturach, pominięto odmowy podania odpowiedzi.

BIBBY FINANCIAL SERVICES

Przeciętna wartość środków zamrożonych w niezapłaconych fakturach sięga 75,5 tys. zł. W praktyce oznacza to, że część przewoźników nie dysponuje kwotami przekraczającymi 100 tys. zł. Już niemal co czwarta firma ma w fakturach zamrożone należności o wartości od 100 do 250 tys. zł. Z kolei 11 proc. przewoźników wskazuje, że wartość niezapłaconych faktur sięga od 250 do 500 tys. zł, a blisko 7 proc. deklaruje, że przekracza nawet pół miliona.

Z badania wynika jasno, że przewoźnicy koncentrują się dziś na utrzymaniu rentowności. Dlatego wymieniają pozyskanie nowych klientów i zleceń, zwiększanie liczby frachtów oraz na generowanie środków na niezbędne inwestycje, w szczególności wymianę taboru. Inwestycje te nie są opcją, lecz warunkiem utrzymania się w branży. Jednocześnie aż 90% przewoźników deklaruje, że ich faktury są regulowane po terminie, co oznacza ryzyko płynnościowe i wymusza ostrożność w doborze kontrahentów. Można oczekiwać rosnącej presji na dyscyplinę płatniczą i selektywność w relacjach biznesowych. Analiza danych o rejestracjach nowych firm przewozowych i „ruchu" w pozwoleniach na przewozy (BOTOM) pozwala prognozować, że w nadchodzącym roku liczba aktywnych przewoźników ponownie się zmniejszy.

Kluczowe pytanie brzmi, kto wypełni powstałą lukę – zagraniczni operatorzy rejestrujący działalność w Polsce czy krajowi przewoźnicy, którzy na przykład zdecydują się na konsolidację? W mojej ocenie scenariusz konsolidacyjny wydaje się najbardziej racjonalny i korzystny dla stabilizacji sektora, jednak wymaga zmiany mentalnej samych przedsiębiorców. Przez ostatnie trzy dekady dominował model indywidualnego działania. Być może obecne wyzwania będą impulsem do współdziałania i budowy silniejszych podmiotów zdolnych konkurować na europejskim rynku. Pytanie czy sektor jest tu sam gotowy w końcu na dialog ze sobą i łączenie sił zamiast walki w pojedynkę? To pokaże nadchodzący rok.

KATARZYNA PYDYCH
CEO i założycielka Keralla Research,
instytutu realizującego badanie

Problem z terminowością płatności w branży transportowej ma charakter strukturalny. Co gorsza, w ostatnich dwóch latach widać, że rośnie zarówno skala opóźnień, jak i wartość zamrożonych środków. W tej sytuacji coraz ważniejsze jest skuteczne zarządzanie należnościami i szybki dostęp do gotówki. Jak zwraca uwagę Piotr Taras, dyrektor ds. finansowania biznesu w Bibby Financial Services Polska, w transporcie każdy dzień zwłoki w płatności stanowi realne ryzyko utraty płynności. - Faktoring pozwala przedsiębiorcom funkcjonować w sposób przewidywalny – zamieniając należności na środki obrotowe niemal natychmiast. To dziś jedno z niewielu narzędzi, które realnie pomagają utrzymać stabilność finansową i ciągłość działalności – podkreśla Taras.

Faktoring zapewnia realną pomoc w zarządzaniu płynnością i budowaniu bezpieczeństwa finansowego. Wspiera przedsiębiorców w finansowaniu rozwoju (poprzez szybkie uwolnienie środków z faktur) oraz ułatwia pozyskiwanie nowych kontrahentów (firma faktoringowa sprawdza wiarygodność płatniczą potencjalnego kontrahenta zanim przewoźnik podejmie z nim współpracę). Faktoring pomaga również odzyskiwać należności. Przykładowo, faktoring pełny pozwala przenieść ryzyko braku zapłaty na instytucję finansującą.

Z badania Keralla Research wynika również, że kłopoty finansowe, z którymi mierzy się branża transportowa, wynikają z niskich kompetencji biznesowych przewoźników sektora MŚP. Przyczyn tego jest kilka. Przede wszystkim, małe i średnie firmy koncentrują się na bieżącej płynności finansowej, przez co działają w perspektywie krótkofalowej. Przedsiębiorstwom tym brakuje strategicznego planowania i inwestycji w rozwój kompetencji. Zasoby menedżerskie zostają w wchłonięte przez zapewnienie bieżącej płynności. Konieczność codziennego regulowania zobowiązań leasingowych, zakupu paliwa czy wypłaty wynagrodzeń nie pozostawia przestrzeni na identyfikację strukturalnych przyczyn problemów ani wypracowanie długoterminowej strategii rozwoju.

W ocenie ekspertów, powszechnym problemem przewoźników są trudności z podstawową kalkulacją kosztów czy wręcz niewiedza o pełnych kosztach działalności. Firmy te w dużej mierze koncentrują się na operacyjnej stronie biznesu - pilnują, czy przewóz został wykonany, ale już niekoniecznie zastanawiają się nad tym, czy na pewno bardziej opłaca im się realizować go na danej trasie. Przewoźnicy ci działają często w trybie przetrwania zamiast rozwoju.

Większość polskich, małych przewoźników nie potrafi wyliczyć kosztu kilometra. Oni liczą wyłącznie bieżący koszt kilometra, a przecież na koszt kilometra składa się nie tylko wydatek na paliwo i na kierowcę, lecz także na amortyzację, zakup opon, mandaty czy awarie. Tak naprawdę dla wielu przewoźników liczy się "tu i teraz", nie myślą długofalowo.

Kondycja branży transportowej jest słaba, ponieważ firmy mierzą się z nadpodażą środków transportu na rynkach europejskich. Skutkuje to tym, że przewoźnicy nie mają pracy, a jak nie mają pracy, szukają wsparcia na zewnątrz. Stąd bierze się ich chęć, aby zmniejszenia obciążeń unijnych czy tańszych kredytów. Stopy procentowe są zupełnie inne na Zachodzie niż w Polsce. Przewoźnicy w zachodnich krajach mają mniejsze koszty kredytu, czyli mogą taniej kupować środki transportu, płacić za paliwo i za wszystko inne. Biorąc pod uwagę, że termin płatności w transporcie wynosi obecnie około 60 dni, ten koszt pieniądza jest dosyć istotny.

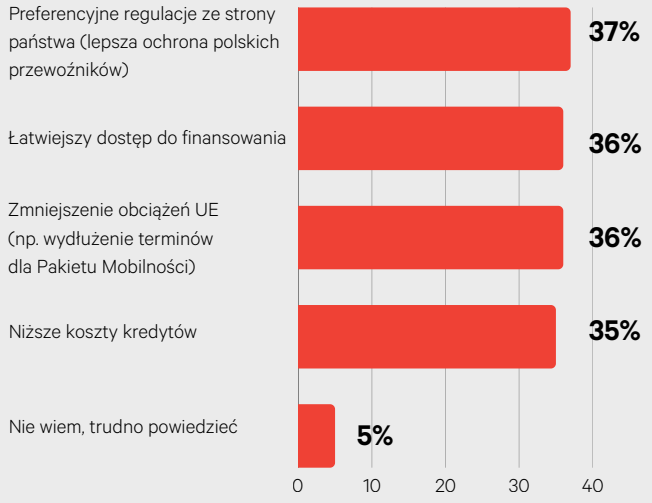
LESZEK LUDA
prezes Polskiej Unii Transportu

BIBBY FINANCIAL SERVICES

JAK BRANŻA TRANSPORTOWA MOŻE WYJŚĆ Z KRYZYSU?

Przedsiębiorstwa transportowe borykają się z wieloma wyzwaniami rynkowymi nie od dziś. W ostatnich latach opisują jednak swoją sytuację jako wyjątkowo trudną. W mediach pojawiają się głosy, że branża jest w kryzysie. Zapytaliśmy więc wprost, jakie są ich najpilniejsze potrzeby, czyli co mogłyby wesprzeć działalność ich firm na ten moment. Wyniki naszego badania pokazały, że przewoźnicy nie wskazują w sposób jednoznaczny na obszar wsparcia, który jest dla nich priorytetem. Odpowiedzi na pytanie zamknięte charakteryzowały się wyrównanym rozkładem. Przewoźnicy zwracali uwagę na: preferencyjne regulacje ze strony państwa (lepsza ochrona polskich przewoźników) - 37 proc. odpowiedzi, łatwiejszy dostęp do finansowania - 36 proc., zmniejszenie obciążeń UE (np. wydłużenie terminów dla Pakietu Mobilności) - 36 proc., niższe koszty kredytów - 35 proc. Tylko 5 proc. badanych stwierdziło, że nie wie, co mogłoby poprawić ich obecną sytuację.

Co mogłoby wesprzeć działalność firm transportowych?



N=100, wielokrotne nie sumuje do 100

BIBBY FINANCIAL SERVICES

Równomierne wskazanie czterech priorytetowych obszarów wsparcia odzwierciedla strukturę wyzwań, w których każdy element bezpośrednio określa krótkookresową zdolność do kontynuacji działalności. Wysokie koszty finansowania floty, niekorzystne otoczenie regulacyjne wobec konkurencji zagranicznej i rosnące obciążenia unijne, przy ograniczonym dostępie do kapitału, kumulują trudności. Horyzonty inwestycyjne, innowacyjne i ekspansyjne pozostają poza zasięgiem przedsiębiorstw, których priorytetem jest zachowanie płynności finansowej w perspektywie miesięcznej.

Problemy przewoźników nakładają się na siebie. Z jednej strony brakuje rezerw i firmy operują na granicy lub poniżej rentowności, z drugiej zaś mierzą się z deficytem wiedzy zarządczej. Z rozmów z ekspertami tego rynku wynika, że znaczna część przewoźników nie potrafi diagnozować źródeł problemów. Przewoźnicy szukają nowych klientów, finansowania i bezpieczeństwa płynności. Widzimy, że wiele firm nie planuje spektakularnych inwestycji, ale koncentruje się na utrzymaniu stabilności i możliwości działania. To naturalna reakcja sektora, który przez ostatnie lata mierzył się z bezprecedensową kumulacją kosztów – komentuje Piotr Taras, dyrektor ds. finansowania biznesu w Bibby Financial Services Polska.

Firmy transportowe funkcjonują w bardzo wymagającym otoczeniu. Wzrost konkurencyjności między przewoźnikami i związana z tym presja są zauważalne. W pogoni za zleceniami, niejednokrotnie stosują złe praktyki rynkowe - potrafią zaniżyć stawki bądź ignorować obowiązujące przepisy prawa. Branża potrzebuje fundamentalnej zmiany sposobu myślenia - przestawić się z działań skupionych na przetrwaniu na działania będące konsekwencją obranej strategii. Co to oznacza? Zamiast szukać winnych, firmy transportowe mogłyby poprawić analizę własnych kosztów, a zamiast walczyć o klienta ceną - zacząć współpracować z innymi podmiotami tego rynku.

Dzisiejsza bardzo trudna sytuacja branży transportowej wynika wyłącznie z kryzysu popytowo-podażowego. Problem zaczął się w połowie 2023 roku, kiedy gospodarka niemiecka – koło napędowe Europy – zwolniła. Zmniejszył się wtedy popyt na usługi transportowe, przy jednoczesnej zbyt dużej podaży środków transportowych, wywindowanej ponad zdrowy rozsądek, podczas post pandemicznej hossy. W tym okresie doszło do bezprecedensowej sytuacji: stawki spotowe poszły poniżej stawek kontraktowych i to pokazuje dramaturgię problemu. Mali przewoźnicy, którzy działają na spocie, zaczęli się godzić na dużo niższe stawki niż stawki kontraktowe, żeby za wszelką cenę pozyskać klienta.

Ludzie mają tendencję do upraszczania. Wydaje im się, że skoro Ukraińcy zaczęli jeździć więcej, na pewno są przyczyną kłopotów branży transportowej. Tymczasem przedwojenna praca przewozowa na kierunku ukraińskim to było mniej niż 1% całej polskiej międzynarodowej pracy przewozowej. Często słyszę demagogiczne wypowiedzi, że Unia Europejska jest zła, trzeba z niej wyjść. Ale to dzięki tej Unii, dzięki wspólnemu rynkowi,przewoźnicy mają pracę i mogą rozwijać swoje przedsiębiorstwa. Nie ma Unii, to nie ma ponad 50% polskich przewoźników. Około 40% polskiej pracy przewozowej międzynarodowej to tzw. eksport usług – przewozy cross-trade i kabotaż. Niestety część środowiska nie zdaje sobie z tego sprawy. Natomiast branża powinna być efektywnie chroniona przed nieuczciwą konkurencją. Największym wrogiem polskiego przewoźnika jest polski przewoźnik, który postępuje nieuczciwie: płaci pod stołem wypłaty kierowcom, stosuje wyłączniki w tachografach.

MACIEJ WROŃSKI
prezes Związku Pracodawców
Transport i Logistyka Polska

BIBBY
FINANCIAL SERVICES

KONSOLIDACJA SPRZYJA ROZWOJOWI BRANŻY

Branża transportowa ma szansę utrzymać konkurencyjną pozycję w Europie, lecz odbędzie się to kosztem głębokiej transformacji strukturalnej. Trwający obecnie kryzys nie jest bowiem upadkiem sektora. Branża znajduje się w końcowej fazie jako rozdrobnionego rynku małych przewoźników konkurujących ceną. Pozycja polskiego sektora transportowego zostanie zachowana między innymi dzięki skonsolidowanym grupom kapitałowym, wykorzystującym efekt skali. Firmy, które przetrwają proces weryfikacji rynkowej będą siłą napędową tego sektora. Eksperci przewidują, że na rynku pozostaną wyspecjalizowani przewoźnicy oferujący wartość, a nie tylko cenę. Będzie to jednak inna branża – mniej liczna, bardziej profesjonalna, kapitałowo silniejsza. Pytanie nie brzmi więc "czy" Polska utrzyma pozycję w transporcie europejskim, lecz które polskie firmy ją utrzymają.

Polski transport ma wiele do zaoferowania. Przede wszystkim dysponuje ogromnym potencjałem operacyjnym - nasz udział w europejskim rynku przewozów jest największy ze wszystkich krajów Unii Europejskiej. Posiada wieloletnie doświadczenie w obsłudze skomplikowanych tras międzynarodowych, dzięki czemu zajmuje ugruntowaną pozycją w europejskiej logistyce. W dodatku zajmuje strategiczną pozycją geograficzną w centrum Europy, co daje przewagę nad konkurencją. Polska położona jest bezpośrednio na trasach, nie na ich końcu. Ma bliski dostęp do Niemiec, największej gospodarki UE i głównego generatora ruchu transportowego, czy do Francji, drugiego co do wielkości rynku. W związku z czym polski przewoźnik realizuje ciągły łańcuch przewozów, bez konieczności wracania na pustym zapleczu do bazy. I nawet jeśli koszty utrzymania pracowników rosną, to baza operacyjna w Polsce (parking, magazyny, siedziba firmy) wciąż jest znacznie tańsza niż w krajach zachodniej Europy. A jednocześnie polscy przewoźnicy mają podobną odległość - jak Niemcy czy Francja - do głównych tras przewozowych. Wreszcie, branża transportowa wciąż ma przewagą względem alternatywnych środków transportu jak kolej.

“Nie obawiam się o pozycję Polski w transporcie drogowym. Z prostej przyczyny: mamy ogromny potencjał, nawet przy słabym rynku pracy. Dopóki będzie wymiana towarowa i dopóki będzie Unia Europejska, ta praca będzie. Nie obawiam się również przejęcie tego rynku przez kolej. Nawet gdyby kolej zwiększyła swoje możliwości przewozowe o 100 proc., zabierze nam co najwyżej 10 proc. zleceń.

MACIEJ WROŃSKI
prezes Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska

“Branżę transportową powinna czekać konsolidacja, powinna zmniejszyć się liczba samochodów. W tej chwili mamy zbyt wielu przewoźników i przerost floty. Nasi przewoźnicy inwestowali w dodatkowy sprzęt, ciągniki siodłowe, naczepy w najlepszych latach dla transportu, kiedy były szczyty przewozowe. Dzisiaj tych pików nie ma, wręcz jest odwrotnie - kiedy gospodarki krajów europejskich notują spadki, cała branża automotive leży.

LESZEK LUDA
prezes Polskiej Unii Transportu

“Podczas jednej z tegorocznych konferencji branżowych usłyszałam zdanie, które oddaje nastroje w sektorze: nawet 30 a może i 40 procent przewoźników może nie przetrwać, a największym wrogiem przewoźnika jest dziś drugi przewoźnik. Wielu bierze zlecenia poniżej progu opłacalności, byle utrzymać ciągłość pracy. To obraz branży działającej na granicy wytrzymałości. Polski transport od lat pozostaje siłą napędową europejskiej logistyki, ale jego pozycja nie jest gwarantowana. Przed sektorem stoją dwa równoległe procesy – konsolidacja i selekcja. Więksi, bardziej zasobni w kapitał gracze będą się łączyć i przejmować mniejszych, wykorzystując efekt skali i dostęp do finansowania. Część małych firm zniknie, inne przetrwają dzięki specjalizacji, gdzie liczy się jakość, nie cena.

DOROTA SYGANIEC-MARSZEWSKA
dziennikarka współpracująca z “Transport Manager”

BIBBY FINANCIAL SERVICES

ROZWÓJ CZY WALKA O PRZETRWANIE?

Zdecydowana większość polskich przewoźników zapewnia, że jest skoncentrowana na rozwoju biznesu. Dane płynące z badania Bibby Financial Services, przeprowadzonego przez Keralla Research, wyglądają optymistycznie. Znaczący odsetek badanych deklaruje działania rozwojowe - 42 proc. firm transportowych chce pozyskać nowych klientów, a 36 proc. szuka finansowania na rozwój. Co czwarta firma transportowa (26 proc.) zamierza skupić się utrzymaniu bieżącej działalności, a co piąta (19 proc.) na odzyskiwaniu zaległych należności od kontrahentów.

Jakie inwestycje/działania będą realizować przewoźnicy w najbliższych 6 miesiącach?

N=100, wielokrotne nie sumuje do 100

Zestawiając ze sobą dane z badania z obrazem rynku, jaki kreślą eksperci z branży, można stwierdzić: polscy przewoźnicy wprawdzie deklarują inwestycje w rozwój, lecz w rzeczywistości walczą o przetrwanie. Rzecz w tym, że to, co przewoźnicy określają rozwojem, czyli pozyskiwanie klientów i szukanie finansowania, w warunkach kryzysu branżowego oznacza bardziej próbę utrzymania pozycji niż jej ekspansję. Należy zadać pytanie, w jakich okolicznościach przewoźnicy kładą nacisk na pozyskanie nowych klientów - jest to wynik rozwoju biznesu czy raczej konieczność zastąpienia utraconych kontrahentów? Z dużą ostrożnością trzeba też interpretować deklaracje firm transportowych o szukaniu finansowania na rozwój. W kontekście zadłużenia branży wynoszącego 1,64 mld zł i problemów z płynnością finansową, uzasadnione jest twierdzenie, że przynajmniej część przewoźników szuka kapitału na przetrwanie niż na strategiczne inwestycje.

Prawdziwy obraz sytuacji ujawniają te firmy, które wprost przyznają, że skupią się na utrzymaniu działalności i odzyskiwaniu należności. I tutaj mogą wspierać się odpowiednio dobranymi narzędziami finansowymi, jak faktoring czy leasing. Dopiero kiedy zbudują bezpieczeństwo finansowe, będą mogli skupić się na rozwoju firmy, we właściwym tego słowa znaczeniu.

Co czwarta firma deklaruje, że w najbliższych 6 miesiącach będzie wdrażać rozwiązania technologiczne zbudowane w oparciu o sztuczną inteligencję. Transport rzeczywiście jest jedną z tych branż, gdzie AI przekłada się na usprawnienie wielu procesów niezbędnych do prowadzenia działalności. W aspekcie wykorzystania AI przez polskich przewoźników, eksperci zauważają, że aktywne korzystanie z tych narzędzi jest domeną raczej dużych firm - mniejsze zazwyczaj nie mają na to zasobów. Nie zawsze są to kwestie finansowe, ponieważ niektóre rozwiązania oparte o AI nie wymagają względnie dużych nakładów finansowych. Co więcej, przyczyniają się do oszczędności. Proces adaptacji wymaga jednak podjęcia odpowiednich decyzji, w tym przeszkolenia ludzi. Małe firmy często nie mają na to zasobów czasowych - bieżąca działalność pochłania ich całą uwagę. Dla nich AI jest narzędziem

wyzwań: płynności finansowej, dostępu do kapitału i zmiany modelu konkurowania. Paradoks polega na tym, że firmy, które mogłyby najwięcej zyskać na wykorzystaniu narzędzi AI, czyli mali przewoźnicy działający na granicy rentowności, są jednocześnie najmniej gotowi i zdolni do ich wdrożenia. I to nie ze względu na koszty, lecz z powodu braku czasu, wykluczenia cyfrowego i funkcjonowania w trybie przetrwania.

Sztuczna inteligencja nie jest panaceum na kryzys branży transportowej, chociaż niewątpliwie może wspierać firmy w optymalizacji kosztów operacyjnych i pomóc firmom spedycyjnym w usprawnianiu procesów. AI pomoże przetrwać kryzys tym, którzy mają stabilne podstawy do jej wdrażania, nie zaś tym, którzy nie są pewni, czy w najbliższych miesiącach wystarczy im na zakup paliwa i wypłaty dla pracowników.

Wsparciem w rozwoju branży transportowej niewątpliwie są rozwiązania oparte o sztuczną inteligencję. Tylko trzeba mieć pomysł na używanie tych narzędzi. Już teraz w dużych firmach stosuje się zaawansowane systemy AI. Przykładowo, jeden z naszych członków przy planowaniu tras uwzględnia warunki pogodowe. Ich system wylicza, że jak pojedzie drogą o kilkadziesiąt km dłuższą, ale taką, gdzie nie ma w danym momencie opadów albo jest słabszy wiatr, daje im to oszczędność 0,5 proc. w spalaniu. W przypadku przewoźnika, który ma tysiąc pojazdów, te 0,5 proc. zmniejszonego spalania, daje gigantyczne kwoty. Inną sprawą jest, że nie wszystkie firmy transportowe są gotowe na takie rozwiązania. Proszę zwrócić uwagę na strukturę wiekową - część przewoźników dopiero niedawno nauczyła się korzystać z poczty elektronicznej. Prawda jest taka, że większość z nich jest wykluczona cyfrowo. Jeżeli nie pomaga im syn czy córka, czyli ktoś młodszy z rodziny, mają wtedy problem.

MACIEJ WROŃSKI
prezes Związku Pracodawców Transport i Logistyka Polska

Jeżeli z badania wynika, że co czwarta firma planuje wprowadzenie AI, to z całą pewnością nie jest to mała i średnia firma transportowa, lecz duże przedsiębiorstwo lub firma spedycyjna, która dzięki sztucznej inteligencji może w czasie rzeczywistym analizować dużą liczbę danych. Wydaje mi się, że na wprowadzenie AI do małych i średnich przedsiębiorstw jest jeszcze zbyt wcześnie. Z pewnością nie rozwiąże ona ich głównych problemów i nie obniży kosztów, choć może pomóc w analizie danych, komunikacji ze zleceniodawcami czy wyszukiwaniu informacji. W przypadku przewoźników mówimy raczej o wsparciu niż rewolucji. Przewoźnik musi mieć przede wszystkim nisko kosztowy samochód, sprawnego kierowcę i środki na bieżące funkcjonowanie – to się nie zmieni i długo nie zmieni. Natomiast AI może zrewolucjonizować funkcjonowanie firm spedycyjnych, usprawniając ich działalność.

JAN BUCZEK
prezes Zrzeszenia Międzynarodowych Przewoźników Drogowych w Polsce

Rozwiązania oparte na sztucznej inteligencji przestały być futurystyczną wizją – są tu i teraz. Coraz więcej przewoźników zaczyna z nich korzystać. Jak pokazuje raport, zainteresowanie rośnie, bo firmy widzą, że AI potrafi realnie pomóc: usprawnia planowanie tras, optymalizuje zużycie paliwa, automatyzuje rozliczenia, przewiduje awarie i pozwala lepiej wykorzystać flotę. Niektórzy wciąż jednak podchodzą do tematu z rezerwą, głównie z obawy przed kosztami. Tymczasem z moich rozmów z przedstawicielami firm oferujących takie rozwiązania wynika, że wiele narzędzi działa dziś w modelu abonamentowym, można je wdrażać krok po kroku i dostosować nawet do małej firmy. Jednak pytając przewoźników o wdrożenia zauważyłam inny problem. Choć managerowie transportu oglądają każdy grosz dwa albo i trzy razy prawdziwym wyzwaniem nie do końca są pieniądze. To czas i ludzie, którzy mieliby się tym zająć są wyzwaniem. W transporcie każdy dzień to ciągła walka z terminami, zatorami i niespodziewanymi problemami. Trudno w takim tempie znaleźć moment, by się zatrzymać i pomyśleć o zmianie. Przewoźnicy często mówią, że czują się jak chomik w kołowrotku – biegną, ale nie widzą po co, nie mają chwili oddechu.

A jednak znam kilka przykładów skutecznych wdrożeń nowych technologii. AI potrafi odciążyć, uporządkować i dać poczucie większej kontroli. To nie rewolucja z dnia na dzień, ale krok w stronę większego spokoju i efektywności – a tego dziś w moim odczuciu w branży transportowej bardzo potrzeba.

DOROTA SYGANIEC-MARSZEWSKA
dziennikarka współpracująca z magazynem “Transport Manager”

BIBBY FINANCIAL SERVICES

REKOMENDACJE DLA BRANŻY TRANSPORTOWEJ

Rzetelna kalkulacja kosztów

Należy wdrożyć system dokładnego wyliczania rentowności każdej trasy i relacji. Przestać przyjmować zlecenia poniżej progu opłacalności, czyli nauczyć się mówić "nie" nierentownym kontraktom.

Zarządzanie kosztem pieniądza w czasie

Warto skorzystać z dostępnych instrumentów finansowych, w tym z faktoringu. Sprzedaż faktur firmie faktoringowej daje 80-90% wartości od razu, przy niskim koszcie wynoszącym 1-3% wartości faktury.

Współpraca zamiast wojny cenowej

W przypadku małych i mikrofirm dobrym rozwiązaniem jest konsolidacja. Warto rozważyć połączenie się z inną firmą, aby uzyskać efekt skali. Można też nawiązać współpracę operacyjna, czyli wspólnie wykorzystywać flotę, wymieniać się zleceniami, uzupełniać wzajemnie trasy.

Inwestycja w technologie

Stopniowo i rozsądnie warto inwestować w nowe technologie. Duże firmy mogą inwestować w systemy AI optymalizujące trasy, spalanie, przewidujące awarie. Mniejsi przewoźnicy mogą zacząć od podstaw, czyli zacząć od wdrożenia prostego systemu zarządzania zleceniami, automatyzacją rozliczeń. Wiele narzędzi dostępnych bez dużych nakładów finansowych, dostępnych w modelu subskrypcyjnym.

O BADANIU

Badanie „Sytuacja w branży transportowej 2025. Wyzwania, oczekiwane wsparcie, inwestycje” objęło reprezentatywną grupę 100 firm z całej Polski – małych, średnich i dużych przedsiębiorstw przetwarzających tworzywa sztuczne. Zostało zrealizowane we wrześniu 2025 roku przez instytut Keralla Research metodą CATI, na reprezentatywnej grupie osób odpowiedzialnych za prowadzenie firmy (właściciel, kierownik) lub odpowiedzialnych za zakupy, rozwój bądź zarządzanie. Na pytania odpowiadali przedstawiciele firm transportowych (przewoźnicy realizujący transport samochodowy). Badanie przeprowadzono na zlecenie Bibby Financial Services.

O BIBBY FINANCIAL SERVICES

Bibby Financial Services jest spółką faktoringową, częścią Bibby Line Group – niezależnej brytyjskiej grupy firm. BFS od ponad 30 lat dostarcza przedsiębiorcom różne narzędzia finansowe, wspierające stabilne funkcjonowanie i rozwój, a od 2002 roku funkcjonuje w Polsce. Firma jest niezależna od banków. Należy do Polskiego Związku Faktorów oraz największego międzynarodowego zrzeszenia faktorów International Factors Group.

KONTAKT DLA MEDIÓW

Magdalena Szymańska
Human Signs
+48 510 491 298
m.szymanska@humansigns.pl

Podziel się raportem

Bezpłatna infolinia 0 800 224 229

www.bibbyfinancialservices.pl

BIBBY FINANCIAL SERVICES