

RYNEK ZARZĄDZANIA WIERZYTELNOŚCIAMI



Czy prawo stoi po stronie wierzyciela?

Nieterminowe płatności potrafią sparaliżować firmę – szczególnie w branży TSL, gdzie koszty rosną z dnia na dzień, a marże są minimalne. Każdy dzień zwłoki to realne ryzyko utraty płynności. Pytanie brzmi: czy prawo faktycznie stoi po stronie wierzyciela, a jeśli tak – jak z niego skutecznie korzystać?

JACEK DŻUMAK

ekspert ds. windykacji w Pactus.eu

Od lat jedną z największych bolączek polskiego biznesu stanowią nieterminowe płatności. W branży TSL, gdzie marże są niskie, a koszty bieżące bardzo wysokie, zaległa faktura staje się problemem, który potrafi zablokować całą działalność. Paliwo, leasingi czy wynagrodzenia pracowników wymagają natychmiastowego finansowania, tymczasem kontrahenci nierzadko każą czekać na pieniądze po kilka miesięcy. Prawo daje wierzycielom narzędzia, by się bronić – pytanie tylko, czy potrafimy z nich korzystać.

60 dni – granica, której nie warto przekraczać

Prawo przewiduje, że w relacjach między przedsiębiorcami zasadniczo termin płatności nie powinien przekraczać 60 dni. Idea jest prosta – żadna firma nie może wykorzystywać swojej przewagi i przerzucać finansowania działalności na mniejszego partnera. Warto pamiętać o

tym podejmując negocjacje terminu płatności. Co więcej, obowiązujące prawo zawiera wytyczne dotyczące możliwości swobodnego ustalania terminu zapłaty – dlatego należy być tego świadomym i aktywnie negocjować warunki współpracy. Mały przewoźnik nie może pozwolić sobie na kredytowanie dużych klientów. Każde opóźnienie to realne ryzyko utraty płynności. Dlatego ważne jest, by przedsiębiorcy pamiętali, że termin 60 dni to dla nich absolutne maksimum i już samo jego przekroczenie daje wierzycielowi podstawę do działania.

Odsetki – naturalna tarcza wierzyciela

Pierwszym i podstawowym narzędziem ochrony interesów wierzyciela są odsetki ustawowe za opóźnienie w transakcjach handlowych. Wierzyciel nie musi prosić o ich zapłatę – wystarczy, że naliczy je od pierwszego dnia po upływie terminu płatności. To jasny sygnał dla dłużnika, że opóźnienia nie są neutralne i zawsze pociągają za sobą konsekwencje finansowe.

Odsetki są często bagatelizowane, a to przecież naturalna forma rekompensaty za zamrożenie środków. Wierzyciel nie powinien rezygnować z ich naliczania, bo w praktyce rezygnuje wtedy z należnych mu pieniędzy. Zapisy umowne informujące o naliczeniu odsetek – choć prawnie nie są wymagane, mogą zniechęcać płatnika do przekraczania terminu płatności.

Nota 40/70/100 Euro – więcej niż symbol

Drugim instrumentem są tzw. rekompensaty za koszty odzyskiwania należności – czyli popularne noty na 40, 70 lub 100 euro w zależności od wartości faktury. To kwota, którą wierzyciel może naliczyć niezależnie od odsetek. Stanowią one dodatkowy bodziec dla dłużnika, by regulować zobowiązania terminowo. Noty na 40/70/100 euro często traktowane są jako symboliczne, ale mają duże znaczenie psychologiczne. Pokazują, że wierzyciel zna swoje prawa i konsekwentnie z nich korzysta. A konsekwencja to klucz do skutecznej windykacji.

Windykacja na koszt dłużnika – praktyczne rozwiązanie

Najbardziej interesującym i praktycznym narzędziem, szczególnie dla branży TSL, jest jednak możliwość prowadzenia windykacji polubownej na koszt dłużnika.

Wierzyciel, po skutecznej windykacji, otrzymuje fakturę prowizyjną za podjęte działania. Opłacona faktura prowizyjna jest dla przedsiębiorcy jego kosztem odzyskiwania należności. W zgodzie z obowiązującym prawem, może on zostać przerzucony na dłużnika. Pokrycie kosztu windykacji przez nierzetelnego płatnika powoduje, że pełną odpowiedzialność finansową za brak terminowej płatności ponosi dłużnik, a sama świadomość ewentualnego obciążenia może skutecznie zachęcić kontrahenta do terminowej zapłaty. To rozwiązanie całkowicie zmienia podejście do windykacji. Przedsiębiorca nie musi się zastanawiać, czy prowizja uszczupli odzyskane pieniądze. Koszt w całości ponosi dłużnik i to on finansuje konsekwencje swojego braku terminowości. Windykacja polubowna ma przy tym dodatkowe zalety – jest szybsza, a dobrze przeprowadzona potrafi uchronić nas przed konfliktem z płatnikiem. W realiach branży transportu, spedycji i logistyki, gdzie więzi handlowe z dużymi partnerami decydują o przetrwaniu mniejszych firm, jest to ogromna przewaga.

A jeśli sprawa trafia do sądu?

Prawo chroni wierzyciela również na etapie postępowania sądowego. Jeżeli dochodzi do procesu, wszelkie koszty postępowania – wraz z odsetkami – ponosi strona prze-

grywająca, czyli najczęściej dłużnik. Obejmują one zarówno opłaty sądowe, jak i koszty zastępstwa procesowego. Oznacza to, że wierzyciel nie tylko odzyskuje swoje pieniądze, ale może też obciążyć nierzetelnego kontrahenta pełnymi kosztami prowadzenia sprawy.

To kolejny element, który pokazuje, że prawo stoi po stronie wierzyciela. Dłużnik musi liczyć się z tym, że brak płatności to nie tylko odsetki czy noty, ale także pełne koszty procesu, które ostatecznie obciążają jego, a nie wierzyciela.

Prawo to narzędzie – czas, by wierzyciele po nie sięgnęli

Czy zatem prawo stoi po stronie wierzyciela? Odpowiedź na tytułowe pytanie brzmi: tak, prawo stoi po stronie wierzyciela. Zasady dotyczące ustalania terminu płatności, odsetki, noty na 40 Euro, windykacja na koszt dłużnika czy też postępowanie sądowe na koszt pozwanego to realne instrumenty, które wzmacniają pozycję podmiotu uprawnionego do żądania zapłaty.

Problem polega na tym, że wielu przedsiębiorców nie korzysta z tych narzędzi. Obawiają się, że stracą klienta, a w rzeczywistości tracą płynność finansową. Prawo stoi po stronie wierzyciela, a świadome korzystanie z pełnego wachlarza wspomnianych instrumentów skutecznie może ograniczyć sytuacje zagrażające naszej płynności płatniczej.



Duże należności: nie dla robota, dla zarządu!

Rynek odzyskiwania należności naturalnie się podzieli. Sprawy o mniejszych i średnich saldach będą nadal obsługiwane w modelu masowym i zautomatyzowanym. Natomiast należności od ok. 100 tys. zł wzwyż wymagają indywidualnej, wyspecjalizowanej pracy – prowadzonej na poziomie rozmów zarząd–zarząd, z celem podwójnym: odzyskać pieniądze i utrzymać relację handlową.



WOJCIECH WĘGRZYŃSKI
wspólnik Trender Group

Dlaczego próg „dużej sprawy”

zaczyna się w okolicach 100 tys. zł
To nie kwestia samej opłaty sądowej, tylko charakteru ryzyka i znaczenia kontraktu. Przy około 100 tys. zł i więcej:

- zwykle mówimy o kluczowych klientach (często wieloletnich), kontraktach ramowych lub dostawach istotnych dla przychodów dostawcy;
- spór bywa wielowątkowy (jakość, terminy, odpowiedzialność kilku podmiotów w łańcuchu), co wymaga selektywnej dokumentacji i kompe-

tencji negocjacyjnych po stronie wierzyciela;

- koszt błędu relacyjnego (utrata klienta, utrata rynku) bywa większy niż koszt samego sporu. Dlatego zamiast „przerabiać sprawę” według sztywnego schematu, trzeba zaprojektować rozwiązanie szyte na miarę.

Dlaczego robot i sztywna procedura nie wystarczą przy wysokich kwotach

Automatyczne ścieżki przypominające „taśmę produkcyjną” świetnie działają w portfelach o niskich i średnich saldach. Jednak przy większych kwotach kluczowe są trzy czynniki:

1. Relacja handlowa i reputacja Wierzyciel chce odzyskać pieniądze i nie spalić mostów. Sztywne skrypty, automaty i „odfajkowywanie” zadań często eskalują konflikt. Rozmowa w formule zarząd–zarząd (lub osoba

o porównywalnej randze po stronie pełnomocnika) pozwala pracować na przyczynach problemu: sezonowość, opóźnione płatności od ich klientów, jednorazowa awaria, spór jakościowy. W efekcie można uzgodnić plan naprawczy i harmonogram spłat bez niszczenia współpracy.

2. Złożoność i ryzyko Przy większych należnościach rzadko chodzi o prostą zaległość. Pojawiają się korekty, reklamacje, kary umowne, kompensaty, regresy dostawców. Standardowa procedura nie uchwyci niuansów, a „zbyt wczesny” pozew bywa nie skuteczny. Lepiej zadziała diagnoza przyczyn (finanse, operacje, prawo), selektywne zabezpieczenia (np. harmonogram z warunkami), a dopiero potem – jeśli trzeba – ścieżka sądowa.

3. Skuteczność negocjacji Wysoka skuteczność w sprawach dużych bierze się z autorytetu rozmówcy, przygotowania merytorycznego i umiejętności „poukładania” kompleksowej ugody: kwoty, raty, zabezpieczenia, kamienie milowe, mechanizmy przyspieszenia i sankcje na wypadek opóźnień. To praktyka zarządcza, nie call-center.

Jak pracuje wyspecjalizowany (butikowy) podmiot

To nie jest „kolejna linia na taśmie”. Zespół świadomie limitujący liczbę

przyjmowanych spraw może zagwarantować jakość, bo do każdej sprawy podchodzi projektowo:

- Krótkie rozpoznanie 360°: finansanse dłużnika, stan sporu, pozycja w łańcuchu dostaw, zależności kontraktowe, ryzyka reputacyjne i operacyjne.
- Strategia rozmów na najwyższym szczeblu: po stronie wierzyciela reprezentant o randze zarządczej, po stronie dłużnika – również decydent. To zmienia dynamikę: rozmawiają osoby, które mogą realnie podjąć decyzję.
- Stół negocjacyjny zamiast korespondencji szablonami: spotkania bez napięcia, czasem „po godzinach”, w neutralnym miejscu. Celem jest szukanie rozwiązania, nie licytacja racji.



W sprawach o większej wartości nie wygrywa „procedura”, tylko rozmowa na poziomie decydentów, fachowe rozpoznanie problemu i mądrze skonstruowana ugoda.

- Ugoda jak narzędzie biznesowe: harmonogram płatności, warunkowe rabaty, zabezpieczenia, klauzule przeglądowe, wskaźniki do monitoringu.

- Plan B: jeżeli porozumienia nie ma – gotowa ścieżka prawna, ale oparta już na materiałach z rozmów i zwerifikowanej dokumentacji.

Taki model to wizytówka wierzyciela. Wysłanie do kontrahenta partnera, który potrafi rozmawiać „jak prezes z prezesem”, komunikuje: „traktujemy Cię poważnie, chcemy rozwiązać problem i utrzymać współpracę”.

Kiedy praktycznie zastosować model „dużych spraw”

- Wartość pojedynczej faktury lub pakietu z jednego kontraktu przekracza ok. 100 tys. zł.
- Klient jest strategiczny (udział w przychodach, dostęp do rynku, wspólne projekty).
- Występuje spór jakościowy albo zależności w łańcuchu (wiele podmiotów, odpowiedzialność podzielona).
- Wierzyciel chce odzyskać pieniądze i utrzymać relację, zamiast „wygrać spór za wszelką cenę”.

Co z „masówką”?

Masowa, zautomatyzowana obsługa pozostanie naturalnym wyborem w sprawach mniejszych i średnich. Tam liczy się tempo, koszt jednostkowy i sprawny monitoring. To uzupełniające się światy: masówka dla drobnych i standardów, model wyspecjalizowany dla spraw, gdzie stawką jest duża kwota i relacja biznesowa.

Jak mierzyć efekt w „dużych sprawach”

Warto od początku zdefiniować mierniki:

- czas do porozumienia (od pierwszej rozmowy do podpisu ugody),
- odsetek spłat zgodnie z harmonogramem w pierwszych 90/180 dniach,
- zachowanie relacji (czy klient wrócił do zamówień, czy realizuje nowe zamówienia po spłacie),
- koszt odzysku w relacji do wartości zwrotu (ale z uwzględnieniem wartości utrzymania klienta).

W sprawach o większej wartości nie wygrywa „procedura”, tylko rozmowa na poziomie decydentów, fachowe rozpoznanie problemu i mądrze skonstruowana ugoda. Jako podmiot prowadzący na co dzień takie rozmowy potwierdzam: szacunek, zrozumienie i partnerskie nastawienie często przynoszą szybszy i pełniejszy efekt niż najtwardsze działania „z automatu”. Dzięki temu wierzyciel odzyskuje pieniądze i zostawia sobie otwarte drzwi do dalszego biznesu.

Skuteczniejsza windykacja dzięki technologii

Technologie cyfrowe w zarządzaniu wierzytelnościami to trwała zmiana sposobu działania całej branży. Sukces tkwi w połączeniu AI i big data z wielokanałową komunikacją i realnym zrozumieniem psychologii dłużników.

KAMIL PADUCH

dyrektor sprzedaży w Tide Software

Branża zarządzania wierzytelnościami przechodzi dynamiczną transformację. Zgodnie z raportem Intrum European Payment Report 20 231, przedsiębiorstwa w Polsce spędzają średnio 47 godzin tygodniowo na dochodzeniu zaległych płatności, co stanowi ponad 10 godzin tygodniowo więcej niż średnia unijna. Tradycyjne metody windykacji stają się coraz mniej efektywne. Firmy, które łączą sztuczną inteligencję (AI), analitykę big data i komunikację omnichannel opartą na danych i automatyzacji, odzyskują należności szybciej i przy mniejszym stresie dłużnika.

Algorytmy i big data

Algorytmy uczenia maszynowego i analiza dużych zbiorów danych

pozwalają prognozować skłonność dłużnika do spłaty oraz wskazywać optymalny czas i formę kontaktu. Dzięki temu działania windykacyjne stają się bardziej precyzyjne, a czas odzyskiwania należności krótszy. Jednocześnie kluczowe jest zapewnienie wysokiej jakości danych oraz zgodności z regulacjami RODO i DORA – tylko wtedy modele predykcyjne są wiarygodne i transparentne. Te fundamenty analityczne stają się naturalnym punktem wyjścia do kolejnego etapu cyfryzacji – integracji kanałów komunikacji.

Automatyzacja i CPaaS

Automatyzacja w nowoczesnej windykacji nie kończy się na masowych wysyłkach SMS. Platforma CPaaS łączy telefon, SMS i RCS (SMS z interaktywnością komunikatorów) w jeden spójny system z pełną historią kontaktu.

Automatyzacja procesów wspiera powtarzalne zadania – od weryfikacji danych po generowanie dokumentów – co skraca czas reakcji i redukuje koszty, a jednocześnie umożliwia personalizację przekazu. Takie połączenie automatyzacji z danymi predykcyjnymi tworzy solidną podstawę do budowania relacji z dłużnikami, dostosowaniu rozmów czy formy kontaktu do ich aktualnej sytuacji, preferencji.

Debtor experience

Dług to nie tylko liczby, ale także emocje jak strach lub wstyd. Skuteczna windykacja powinna minimalizować stres i dawać poczucie kontroli. Badania rynkowe pokazują, że kontakt cyfrowy, dopasowany do preferencji dłużnika, wyraźnie zwiększa prawdopodobieństwo spłaty. Rozwiązania Tide Software zostały stworzone właśnie w tym celu:

- Dialer predyktywny – analizuje miliardy zdarzeń telekomunikacyjnych rocznie i dobiera najlepszy moment połączenia, co znacząco zwiększa skuteczność kontaktu.
- Rotacja numeracji – automatyczna zmiana numerów nadawcy utrud-

nia blokowanie połączeń i podnosi efektywność dodzwaniania średnio o 50 proc.

- RCS – interaktywne wiadomości z logo firmy, potwierdzeniem odczytu i bezpiecznym linkiem do natychmiastowej płatności.

Te narzędzia umożliwiają prowadzenie dialogu, który nie tylko zwiększa skuteczność spłat, ale także buduje zaufanie i pozytywne doświadczenie dłużnika.

Omnichannel

Klienci często chcą rozpocząć interakcję w jednym kanale, a zakończyć w innym – bez powtarzania historii. Dzięki platformie CPaaS możliwe jest płynne przejście np. z SMS-a do rozmowy telefonicznej, przy zachowaniu pełnej historii kontaktu. To nie tylko wygoda dla dłużnika, ale również korzyść dla wierzyciela – np. potwierdzenia dostarczenia wiadomości czy odczytu RCS mogą stanowić dodatkowy materiał dowodowy, o ile zostaną odpowiednio zabezpieczone i potwierdzone przez operatora lub dostawcę usługi, co ułatwia ich ewentualne wykorzystanie w postępowaniu sądowym. Według raportu

„Przyszłość komunikacji firm z klientami” Tide Software i Orange Polska, polski rynek RCS for Business będzie rosnął w latach 2025–2030 średniorocznie o ok. 126 proc., a jego wartość może sięgnąć ok. 0,5 mld zł. Zintegrowana, wielokanałowa komunikacja jest uzupełnieniem i efektywnym wykorzystaniem informacji czy danych analizowanych przez AI. Technologie cyfrowe nie są już jedynie wsparciem, lecz fundamentem nowoczesnego zarządzania wierzytelnościami.

Win-win dzięki technologii

Technologie cyfrowe w zarządzaniu wierzytelnościami to trwała zmiana sposobu działania całej branży. Sukces tkwi w połączeniu AI i big data z wielokanałową komunikacją i realnym zrozumieniem psychologii dłużników. To możliwe: dzięki platformie CPaaS, dialerowi predyktywnemu, rotacji numeracji i interaktywnemu RCS firmy windykacyjne mogą jednocześnie zwiększać skuteczność spłat, obniżać koszty i poprawiać doświadczenie dłużnika – z korzyścią dla wszystkich stron procesu.

1. <https://www.intrum.com/media/oincip4wo/epr-2023-final.pdf>

Postępowania sądowe: automatyzacja zamiast rutynowych czynności

Codziennie logowanie do Portalu Informacyjnego Sądów Powszechnych, weryfikacja aktualizacji w setkach spraw oraz pobieranie i analiza załączonych pism to czynności pochłaniające pełnomocnikom wiele cennych godzin. Dzięki nowoczesnym technologiom procesy te można zautomatyzować, zyskując czas i zwiększając efektywność obsługi postępowań windykacyjnych.



AGATA ZAPALA

architekt rozwiązań biznesowych, VSoft SA.

Portal Informacyjny Sądów Powszechnych poprzez publiczny interfejs API umożliwia pobieranie danych i odbieranie pism w imieniu pełnomocnika lub subkonta. Ministerstwo Sprawiedliwości zapowiada kolejne kroki w zakresie dwukierunkowej komunikacji z sądami poprzez Portal, co znacznie usprawni działania operacyjne oraz pozwoli na zmniejszenie kosztów w instytucjach i kancelariach prawnych.

Problem ręcznego monitorowania

Tradycyjny sposób pozyskiwania informacji sądowych jest

zmudny i czasochłonny. Pracownik codziennie loguje się do Portalu po to, żeby sprawdzić każdą sprawę osobno, pobierać załączone dokumenty i często wprowadzać dane do systemu windykacyjnego. Przy dużej liczbie spraw oznacza to godziny rutynowej pracy, a każda pomyłka czy opóźnienie może prowadzić do strat finansowych.

Rozwiązanie: VSoft Court Portal Connector

Konektor automatyzuje komunikację między systemami windykacyjnymi a Portalem, wykorzystuje API Portalu, zapewniając kompleksową integrację bez konieczności ręcznego logowania. System umożliwia codzienne składanie wniosków o dostęp do nowych spraw, sprawdzanie statusów wniosków i pobieranie aktualnych informacji oraz pism dla postępowania. Wszystkie dane – od szczegółów sprawy po dokumenty i protokoły – mogą zostać automatycznie łączyć-

ne bezpośrednio do systemu windykacyjnego bądź odkładać w lokalizacji repozytorium dokumentów dla sprawy. Kluczowe funkcjonalności obejmują pobieranie danych o prowadzonych postępowaniach sądowych oraz realizację odbioru dokumentów z zachowaniem wymogów bezpieczeństwa. W ramach rozwoju konektora dostosowujemy go do zmian komunikacyjnych i aktualizacji wprowadzanych w Portalu, przygotowując narzędzie do obsługi zapowiadanej dwukierunkowej wymiany pism.

AI w obsłudze pism sądowo-egzekucyjnych

Istotnym atutem konektora jest moduł VSoft AI Document Analyser (VAIDA). Wykorzystuje on możliwości AI do analizy różnego typu pism pod kątem ważnych dla procesu windykacyjnego informacji, m.in. terminów, rodzajów i wysokości kosztów, naliczanych odsetek, decyzji sądu. Dzięki temu rozwiązaniu systemy windykacyj-

ne mogą automatycznie rejestrować dane wyodrębnione z treści pisma oraz tworzyć na ich podstawie reguły przetwarzania, które wspierają podejmowanie kolejnych działań windykacyjnych.

Korzyści biznesowe

VSoft Court Portal Connector odpowiada na potrzeby wielu branż – banków, firm leasingowych i ubezpieczeniowych, kancelarii prawnych i firm windykacyjnych. Skorzystanie z automatycznej usługi codziennego odpytywania Portalu w imieniu pełnomocników pozwala im skupić się na istotnych działaniach ważnych z punktu widzenia prawnego. Dzięki temu instytucje mogą efektywniej zarządzać portfelami spraw, szybciej identyfikować możliwości odzyskania należności, proaktywnie podejmować decyzje strategiczne, minimalizować ryzyko utraty praw czy dodatkowych kosztów.

materiał partnera

Kondycja finansowa TSL – dlaczego małe firmy znalazły się na krawędzi?

Choć tworzą podwaliny sektora, mikrofirmy z branży TSL z trudem wiążą koniec z końcem – taki obraz finansów przewoźników i spedycji wyłania się z raportu Finansowy Indeks Branży TSL 2025 Transcash.eu. Wnioski z publikacji, która ukaże się we wrześniu, bazują na badaniu prowadzonym wśród przedstawicieli firm związanych z sektorem.

MILENA KALINOWSKA
lider obszaru marketingu
i e-commerce w Transcash.eu

Sukces branży tworzą najmniejsi
Generuje 7 proc. PKB, zajmuje pozycję europejskiego lidera i nieustannie rośnie – polska branża TSL nie ma sobie równych, a jej sukces budują najmniejsze firmy. Niemal 70 proc. polskich firm przewoźnych i spedycyjnych zatrudnia do 49 osób, w tym aż 41 proc. to przedsiębiorstwa mające nie więcej niż 10 pracowników*. Rozdrobnienie sektora wpływa na ogromną konkurencję w walce o zlecenia, co w realiach malejących stawek i pogarszającej się koniunktury sprawia, że zwłaszcza małe firmy są zmuszone do działania na granicy opłacalności. W takich warunkach nawet chętni i zdolni do inwestycji i powiększania flot podejmują ogromne ryzyko, zwłaszcza w obliczu regularnego wzrostu kosztów działalności. Pod tym względem w branży panuje pełna zgoda – wzrost kosztów o co

najmniej 10 proc. od początku bieżącego roku zadeklarowała ponad 60 proc. ankietowanych Finansowego Indeksu Branży TSL 2025.

Mała firma, duży kłopot?

Jak wynika z raportu „Finansowy Indeks Branży TSL 2025”, najmniejsze firmy mają realne problemy z bieżącym utrzymaniem działalności. Ponad 30 proc. niewielkich przewoźników przyznało, że jest w stanie się utrzymać, ale nie osiąga zysku, a tyle samo deklaruje, że ich przychody bywają zbyt małe, by pokryć bieżące koszty. Wśród spedycji w tym względzie panuje polaryzacja. Nasi ankietowani z tej grupy równie często wskazywali na realne trudności z pokryciem kosztów działalności i generowaniem zysków, jak i na całkowity brak problemów i regularne oszczędzanie. Odsetek spedycji deklarujących problem z pokryciem wszystkich wydatków wyniósł 37 proc., a utrzymujących się bez zysku – nieco ponad 30 proc. Myto i płace w górę, nastroje w dół

Małe firmy transportowe rzadko miewają poduszkę finansową, która pozwoliłaby przetrwać trudniejszy okres. Głównym składnikiem ich majątku są pojazdy niezbędne do prowadzenia bieżącej działalności. Małe spedycje w większości deklarowały posiadanie oszczędności w gotówce obok pojazdów, a niewielka część wskazywała na majątek wieloskładnikowy. Sposobem na „spięcie” budżetów najmniejszych firm z branży TSL jest zewnętrzne finansowanie, bardzo popularne zarówno wśród przewoźników, jak i spedycji. Do najchętniej wybieranych usług należą leasing, faktoring i kredyt obrotowy, choć spora grupa spedycji deklaruje, że w ogóle nie sięga po finansowanie zewnętrzne. Wśród wydatków, które wzrosły najmocniej w pierwszych miesiącach 2025 roku przedstawiciele mikrofirm z grupy przewoźników najczęściej wskazywali na koszty serwisu i utrzymania pojazdów, które wymieniło aż 40 proc. ankietowanych. Na dalszych miejscach znalazły się wynagrodzenia kierowców i opłaty drogowe. Te ostatnie rosły w związku z koniecznością uwzględnienia opłat za emisję CO₂ w strukturze myta. U spedycji tę listę uzupełniają koszty finansowe związane z obsługą usług finansowych.

Stabilność wzrasta z zatrudnieniem

Stabilność finansowa rośnie wraz z wielkością firmy – ankietowani

zatrudnieni w małych firmach z obu grup (do 50 osób) z obu rzadko deklarowali problemy z pokryciem bieżących wydatków, a w skład majątku najczęściej zaliczali zarówno pojazdy, jak i nieruchomości. Posiadanie oszczędności przez firmy z tej grupy nie jest jednak normą, a ich płynność również opiera się na zewnętrznym finansowaniu. Znacznie lepiej wygląda finansowy krajobraz największych firm z sektora TSL. Duże przedsiębiorstwa transportowe nie mają problemu z pokryciem bieżących wydatków i gromadzeniem oszczędności, co zadeklarowało blisko 70 proc. z nich. W przypadku spedycji przychody w dużej mierze pokrywają wydatki, a niemal 40 proc. regularnie gromadzi oszczędności. Niemal ten sam odsetek przewoźników przyznał, że obok pełnego pokrycia wydatków osiąga regularne zyski, podobnie jak blisko 60 proc. spedycji.

Rozwój firmy koreluje ze wzrostem kosztów

W przypadku największych firm transportowych wzrost kosztów prowadzenia działalności obejmuje przede wszystkim serwis



Najmniejsze firmy mają realne problemy z bieżącym utrzymaniem działalności.

i utrzymanie flot, co dotyczy blisko 67 proc. ankietowanych. Na dalszych pozycjach znalazły się ubezpieczenia i opłaty drogowe, a następnie paliwo oraz wynagrodzenia kierowców. Wśród spedycji, które rzadziej dysponują własnymi flotami, na czoło wzrostów wysunęły się koszty powiązane z organizacją transportu, w tym wynagrodzenia kierowców (prawie 36 proc. wskazań), opłaty drogowe i paliwo. Można więc założyć, że wzrost kosztów jest wypadkową rozwoju działalności czyli powiększania flot oraz ich załogi. Zarówno małe, jak i duże firmy chętnie sięgają po leasing, ale najwięksi gracze z grupy przewoźników niechętnie wspierają się innymi formami finansowania – wolą polegać na środkach własnych. Duże spedycje zdecydowanie częściej korzystają z produktów finansowych. Sporą popularnością w tej grupie cieszą się kredyt obrotowy, limit w koncie oraz faktoring.

Finansowy Indeks Branży TSL 2025

Raport Transcash.eu „Finansowy Indeks Branży TSL 2025” to druga edycja badania autorstwa specjalistów z Transcash, dostawcy usług faktoringowych dla branży TSL. Wyniki drugiej edycji badania ponownie potwierdziły, że zatory płatnicze i długie terminy spłaty są największym hamulcem rozwoju firm z branży TSL. Ponad 60 proc. naszych ankietowanych przyznało, że te czynniki najmocniej wpłynęły na ich płynność w pierwszych miesiącach 2025 r. Obok mierników typowo finansowych, w naszym raporcie omawiamy też stosunek branży do elektryfikacji flot oraz wpływ relacji przewoźników i spedycji na ich finanse.

„Finansowy Indeks Branży TSL 2025” ukaże się na początku września 2025 r. i uwzględni zarówno zbiorcze dane o kondycji finansowej firm z branży transportowej, jak i ocenę sytuacji przewoźników i spedycji z uwzględnieniem specyfiki ich działalności. Patro-nem medialnym publikacji jest serwis informacyjny dla branży TSL – Trans.info.

*Źródło danych: Transport drogowy w Polsce 2024/2025, SpotData na zlecenie związku pracodawców Transport i Logistyka Polska.

