

FLOTA



Elektryczne ciężarówki wchodzą na europejskie trasy

Transport ciężarowy stoi u progu największej transformacji od dekad. Elektryczne ciężarówki (EV), jeszcze niedawno postrzegane jako eksperyment, dziś coraz śміielej wkraczają na europejskie drogi. Zdaniem ekspertów z firmy sennder tę transformację napędza obecnie przede wszystkim ekonomia, a nie tylko regulacje klimatyczne czy unijne dyrektywy. Analizy pokazują, że w wielu krajach Unii Europejskiej pojazdy elektryczne stają się tańsze w eksploatacji niż ich dieslowskie odpowiedniki.

GRAHAM MAJOR-EX

Executive Director, Green Business & eMobility w firmie sennder

Jak wskazują eksperci, lata 2025-2030 będą kluczowe dla elektryfikacji transportu ciężarowego. – W tym okresie elektryczne ciężarówki mają szansę się przekształcić z niszowego rozwiązania w ekonomicznie uzasadnioną alternatywę dla pojazdów spalinowych, z potencjałem do dominacji na głównych szlakach transportowych. Szybki rozwój produkcji baterii, rosnąca dostępność pojazdów oraz coraz lepsza infrastruktura ładowania sprawiają, że EV mogą stać się

opłacalne na szeroką skalę. Równolegle rośnie liczba produkowanych EV, a rozwój technologii magazynowania energii przynosi dodatkowe korzyści dla operatorów logistycznych.

Elektryczne ciężarówki, ale pod warunkiem...

W tym kontekście kluczowe stają się trzy czynniki: cena energii elektrycznej, opłaty drogowe oraz koszty emisji CO₂. Elektryczne ciężarówki osiągają najwyższą konkurencyjność przy kosztach energii na poziomie 0,10–0,20 €/kWh – taki poziom cen mogą zapewnić własne instalacje fotowoltaiczne lub długoterminowe

umowy na zakup energii z OZE. Zwolnienia z opłat drogowych już teraz mogą znacząco poprawić opłacalność EV. Rosnące ceny emisji CO₂ będą kolejnym impulsem do przyspieszenia transformacji. Obecnie system ETS narzucony przez Komisję Europejską obciąża opłatami zakłady energetyczne oraz sektor przemysłowy.

Od 2027 r. zostanie wprowadzona zmodyfikowana wersja tej dyrektywy – Emissions Trading System II (ETS II) – która przenosi obowiązek opłat za emisję CO₂ na dostawców paliwa. W wyniku tego można się spodziewać znaczących podwyżek cen produktów, ponieważ ich transport będzie związany z większymi kosztami. W marcu br. ceny emisji CO₂ wahały się między 56€ a 72€ za tonę, konkretna cena zależy od rynku – podaje Krajowy Ośrodek Bilansowania i Zarządzania Emisjami.

Gdyby przyjąć cenę uprawnień do emisji CO₂ wynoszącą około 50 € za tonę i koszt energii 0,20 €/kWh pochodzącej w 100 proc. z OZE, elektryczne ciężarówki są o 12 proc. tańsze w eksploatacji niż pojazdy z silnikiem diesla – wynika z analiz przeprowadzonych przez sennder.

Każde usprawnienie w którejkolwiek wymienionej sferze tylko zwiększa konkurencyjność elektrycznych pojazdów.

Gdzie w tym wyścigu plasuje się Polska?

Jednym z głównych wyzwań dla przejścia na elektryczny transport ciężarowy w Polsce jest niestabilność cen energii. W wielu krajach Europy Zachodniej ceny prądu są bardziej przewidywalne i często niższe dzięki wysokiemu udziałowi odnawialnych źródeł energii. To sprawia, że ceny energii są silnie uzależnione od sytuacji na rynkach surowców oraz kosztów emisji CO₂.

Dla elektrycznych ciężarówek, które osiągają konkurencyjność kosztową przy cenach energii na poziomie 0,10–0,20 €/kWh, taka zmienność może oznaczać ryzyko utraty przewagi nad dieslem. Z drugiej strony, firmy inwestujące we własne źródła energii – np. instalacje fotowoltaiczne czy magazyny energii – mogą uniezależnić się od wahań rynkowych i zyskać strategiczną przewagę kosztową. W tym kontekście transformacja energetyczna i transportowa są ze sobą ściśle powiązane – sukces jed-

nej zależy od postępów w drugiej. Należy zaznaczyć, że sytuacja jest dynamiczna i z roku na rok miks energetyczny Polski zmienia swoje proporcje. Według raportów PSE, w 2020 r. udział OZE wynosił ok. 20 proc. całkowitej mocy zainstalowanej kraju. Na koniec 2024 r. było to już ponad 40 proc. Jeżeli Polska będzie kontynuować inwestowanie w OZE, wahania cen mogą ulec stabilizacji oraz obniżeniu, wspierając transformację sektora transportowego na EV. Powstająca farma wiatrowa Baltica 2, która ma rozpocząć pełną działalność za dwa lata, może mieć na to wpływ.

Oczekuje się, że w ramach ETS II, począwszy od 2027 r., ceny emisji dwutlenku węgla będą wahać się od 50€ do 200€ za tonę. Według naszych danych każde 50€ podwyżki w opłatach za emisję zwiększa przewagę ekonomiczną EV o 2,5 proc. Spedytorzy i przewoźnicy, którzy teraz podejmują działania w celu przygotowania infrastruktury, optymalizacji operacji i zapewnienia dostępu do energii, mogą zwiększyć swoją konkurencyjność na rynku. Ci, którzy zwlekają, ryzykują pozostanie w tyle, w miarę przyspieszania transformacji.

Te samochody kochają polscy przedsiębiorcy

Przedsiębiorcy napędzają polską motoryzację – niemal 8 na 10 systematycznie odświeża swoją flotę, przeważnie co 4-5 lat, a już 2/3 nowych aut osobowych trafia do firm. Wybór? Coraz częściej SUV-y i segment premium. Leasing pozostaje podstawą finansowania, a elektryki powoli wracają do gry – wynika z raportu EFL.

Przedsiębiorcy siłą napędową motoryzacji w Polsce

W 2024 r. w UE zarejestrowano ponad 10,6 mln samochodów osobowych, z czego 551,6 tys. w Polsce – czyli co dwudzieste auto. Ponad 2/3 z nich nabyli klienci instytucjonalni, zaś w przypadku samochodów dostawczych udział przedsiębiorców jest jeszcze wyższy. Rok 2025 może przebić te wyniki: według danych CEPiK tylko do sierpnia włącznie zarejestrowano 421,5 tys. samochodów osobowych i dostawczych do 3,5 t (+5,5 proc. rok do roku).

Ambitne plany przedsiębiorców i menedżerów flotowych

Optymistyczne prognozy potwierdza badanie EFL z sierpnia 2025 r., w którym wzięło udział ponad 500 osób decyzyjnych w sprawie zakupu samochodów służbowych w firmie. Wszyscy uczestnicy zadeklarowali zamiar nabycia auta firmowego w krótkim czasie – 48 proc. jeszcze w tym roku, a 52 proc. najpóźniej w przyszłym. W przypadku 30 proc. badanych chodzi o tylko jedno auto, a prawie taki sam odsetek zamierza nabyć ich więcej niż pięć. Z kolei 39 proc. planuje zakup od dwóch

do pięciu samochodów.

Jako sposób finansowania samochodu firmy wciąż preferują leasing – planuje z niego skorzystać 62 proc. badanych. Gotówkę wybierze 32 proc. respondentów, a kredyt – 16 proc. Czwarte miejsce zajmuje wynajem (11 proc.). Wśród czynników, które mają znaczenie dla przedsiębiorców przy wyborze auta, niezmiennie na pierwszym miejscu plasuje się cena (wskazana przez 70 proc.), ale w ścisłej czołówce są także: marka (41 proc.), wyposażenie (40 proc.) i rodzaj napędu (38 proc.).

Wybór kierowców: wygodne SUV-y i samochody premium

Niekwestionowanym królem polskich dróg stał się SUV – aż 15 z 20 modeli najczęściej rejestrowanych w sierpniu 2025 r. miało cechy SUV-a (uwzględniając też crossovery). Jednocześnie popularność zyskują samochody premium – od stycznia do sierpnia 2025 r. zarejestrowano

ich o 5,6 proc. więcej niż rok wcześniej. W ich przypadku udział klientów instytucjonalnych w nowych rejestracjach wyniósł aż 82,9 proc., co wyraźnie przewyższa cały segment aut osobowych i potwierdza, że flota firmowa z wyższej półki to nowy trend.

Po przejściowym spadku elektryki znów powoli wracają do łask, a ich udział w sierpniu 2025 r. był rekordowy (7,8 proc.). Jednak zaledwie 19 proc. uczestników badania EFL zadeklarowało, że w ich firmach rozważany jest zakup aut z napę-

dem elektrycznym. Przedsiębiorcy z pewną rezerwą podchodzą też do chińskiej motoryzacji, która ma więcej zwolenników wśród klientów indywidualnych. Uczestnicy badania EFL wymienili chińskie marki jako ostatnie preferowane przy rozbudowie floty firmowej.

Kluczowe pytanie – nowe czy używane?

Rynek aut używanych ma się dobrze, a w 2024 r. sprowadzono do Polski rekordowe 967,5 tys. samochodów z drugiej ręki, głównie z Niemiec. Jednak w tym samym czasie rośnie popyt na nowe pojazdy, co można wiązać ze wzrostem zamożności nabywców, większą dostępnością aut prosto z salonu i atrakcyjnymi rabatami. Aż 6 na 10 uczestników badania EFL planuje zakupić do firmy tylko nowe auto, a co czwarty równocześnie bierze pod uwagę używane. Samochód służbowy wyłącznie z drugiej ręki zamierza nabyć tylko 13 proc.

„
Jako sposób finansowania samochodu firmy wciąż preferują leasing – planuje z niego skorzystać 62 proc. badanych.

REKLAMA

UTA eCharge®

Podłącz się do publicznej sieci ładowania.
Zawsze tam, gdzie potrzebujesz.



we simplify mobility

uta.com

Branża flotowa wchodzi w nową erę. Transformacja energetyczna, digitalizacja procesów i presja na zrównoważony rozwój sprawiają, że zarządzanie flotą przestaje być wyłącznie kwestią logistyki – staje się strategicznym elementem funkcjonowania firmy. Współczesne floty muszą być wydajne, ekonomiczne i przyjazne środowisku, a jednocześnie zapewniać mobilność na najwyższym poziomie. Raport Flota 2025. Nowoczesne rozwiązania dla flot pre-

zentuje najświeższe trendy, narzędzia i technologie, które zmieniają oblicze zarządzania pojazdami służbowymi. W zestawieniu znalazły się rozwiązania w obszarach telematyki, elektromobilności, zarządzania danymi, ubezpieczeń, serwisu i optymalizacji kosztów. Oprócz analizy rynku i przeglądu kluczowych innowacji, w raporcie znalazły się także komentarze ekspertów branżowych. Dzielią się oni swoimi spostrzeżeniami na temat kierun-

ków rozwoju rynku, rosnącego znaczenia danych i wpływu zrównoważonego transportu na strategię firm. Wierzimy, że raport ten stanie się praktycznym przewodnikiem dla menedżerów flot, logistyków i decydentów biznesowych, pomagając im odnaleźć się w gąszczu technologii, regulacji i nowych możliwości. Bo przyszłość flot to nie tylko pojazdy – to inteligentne rozwiązania, które napędzają cały biznes.

NOWOCZESNE ROZWIĄZANIA DLA FLOT

Nazwa firmy oferującej rozwiązanie	Nazwa rozwiązania	Opis rozwiązania
Elocity	Elocity One Connect	Elocity One Connect to kompleksowa usługa do zarządzania ładowaniami floty elektrycznej w firmie, na trasie, w domu pracownika i mobilnie. Aplikacja Elocity i karta RFID dają kierowcom dostęp do ponad 450 operatorów i 80 proc. publicznych stacji EV. Fleet manager w panelu webowym kontroluje koszty, limity i generuje raporty. Z łatwością rozlicza także ładowania służbowe na przydomowych wallboxach. Do tego: jedna faktura post-paid, rozwiązania antyfraud i helpdesk 24/7/365 ułatwiają elektromobilność.
MOL Polska	Karta gotówkowa CASH CARD	Karty flotowe MOL wspierają zarządzanie mobilnością, zapewniając wygodę, kontrolę kosztów i dostęp do szerokiej sieci stacji zarówno w Polsce, jak i w Europie. Unikalnym rozwiązaniem jest karta gotówkowa CASH CARD, skierowana do małych i średnich firm, które chcą płacić za paliwo gotówką lub kartą płatniczą od razu po dokonaniu zakupu na stacji, a jednocześnie korzystać z benefitów typowych dla kart flotowych. CASH CARD oznacza brak minimalnego progu zakupu paliwa, możliwość zbiorczego fakturowania oraz atrakcyjne rabaty na paliwo, myjnię i płyny eksploatacyjne. Karta akceptowana jest na blisko 400 stacjach MOL w Polsce i realnie upraszcza codzienną pracę Fleet Managera – od jednej zbiorczej faktury z całej sieci, przez dostęp do szczegółowych zestawień transakcji w Centrum Obsługi Kart Online z opcją importu danych do systemów księgowych i narzędzi flotowych, po darmowe e-faktury, brak opłat za wydanie kart i prowadzenie konta oraz wygodne zarządzanie wszystkimi umowami i kartami w jednym miejscu.
Mooveno	MultiCharge	MultiCharge – pełna kontrola nad ładowaniem firmowych aut. W swojej sieci firma ma ponad 4500 ładowarek do samochodów elektrycznych PHEV i BEV. W aplikacji Mooveno kierowcy mogą sprawdzić dostępność stacji, w tym także rodzaj wtyczki i moc przyłącza. Po rozpoczęciu ładowania aplikacja pokaże czas startu, poziom baterii i powiadomi o zakończeniu procesu. Lista sieci ładowania: GreenWay, Elocity, Lidl, Budimex, Ekoen, Polenergia, HoryzontEV, MOYA, Tauron, Eleport.
SATIS GPS	SATIS CFM SMART	SATIS CFM Smart to system, który automatyzuje zarządzanie flotą. Umożliwia prowadzenie ewidencji samochodów, nadzór nad ich eksploatacją oraz analizę kosztów. System stanowi wsparcie przy pilnowaniu strategicznych terminów, takich jak: przeglądy, ubezpieczenia, czy wymiana opon. Ponadto informuje o ważności prawa jazdy kierowców, badań lekarskich oraz przeglądów technicznych pojazdów. Dodatkowym atutem jest pełna integracja z monitoringiem GPS, która pozwala monitorować pojazdy, zużycie paliwa oraz wiele innych kluczowych parametrów. Dzięki temu firmy minimalizują ryzyko nadużyć, poprawiają bezpieczeństwo, kontrolę kosztów oraz znacząco zwiększają wydajność operacyjną.
Softra Systemy Informatyczne	Flota Commandor	Flota Commandor to profesjonalny system IT, stworzony, by maksymalnie uprościć i zoptymalizować zarządzanie flotą pojazdów. Program bezpośrednio wspiera pracę fleet managerów, automatyzując kluczowe procesy i generując realne oszczędności. System Flota składa się z trzech w pełni zintegrowanych komponentów: centralnej platformy do administrowania pojazdami, nowoczesnej aplikacji mobilnej dla menedżerów i użytkowników, wygodnej aplikacji WWW dostępnej online. Flota Commandor umożliwia pełną digitalizację procesów oraz łatwą integrację z innymi systemami w firmie.
UTA Edenred	Karta do ładowania pojazdów elektrycznych i hybrydowych UTA eCard z usługą UTA eCharge.	UTA Edenred to europejski dostawca kart paliwowych, urządzeń do obsługi myta i kompleksowych rozwiązań dla flot firmowych – bez względu na wielkość oraz rodzaj pojazdów. UTA eCard z usługą UTA eCharge umożliwia ładowanie pojazdów elektrycznych lub hybrydowych i korzystanie z innych usług w sieci UTA z ok. 89 tys. punktów, obejmującej stacje paliw, myjnię, warsztaty itp. Ładowanie możliwe jest w publicznej sieci ładowarek (994 tys. w Europie i ok. 9 tys. w Polsce). Wyszukiwanie punktów w aplikacji i obsługa transakcji są łatwe, tak samo jak kontrola wydatków – wszystkie ujęte są w przejrzystej fakturze. Wkrótce z UTA eCharge ładowanie będzie możliwe na parkingach i przy obiektach firmowych, a także w domach pracowników.

Zoptymalizować koszty w firmie dzięki usługom flotowym

Usługi flotowe stają się coraz bardziej kluczowe w polityce kosztowej firm, stając się strategicznym narzędziem do redukcji kosztów i poprawy efektywności. Od czego zacząć proces optymalizacji zarządzania parkiem maszyn w firmie i jakie rozwiązania warto uwzględnić, by niosło to za sobą konkretne oszczędności?

Zgodnie z szacunkami Verified Market Research europejski rynek zarządzania flotą był w 2024 r. wyceniany na 7,12 mld dolarów, a do 2032 r. ma osiągnąć wartość 18,45 mld dol. Prognozy te pokrywają się „Barometrem Flotowym 2025” – wskazuje on, że niemal co 3. firma w Polsce planuje zwiększyć liczbę pojazdów w ciągu 3 lat, co stanowi jeden z najwyższych wyników w Europie. Jednym z największych wyzwań dla rozwoju flot są jednak rosnące koszty operacyjne, związane z wydatkami na paliwo, serwis czy finansowanie. Dodatkowym utrudnieniem jest rosnąca potrzeba inwestycji w innowacje czy dostosowanie flot do regulacji środowiskowych. Jak, na tym tle, zoptymalizować koszty związane z utrzymaniem i rozwojem floty, tak by jednocześnie

przekładało się to na rozwój całego biznesu?

Siła analizy

Przed rozpoczęciem prac związanych z optymalizacją floty warto w pierwszej kolejności zgromadzić całą wiedzę i wszystkie niezbędne dane odnośnie bieżącej struktury parku maszynowego danej firmy. To proste działanie, które może przynieść już na samym początku wiele rozwiązań. Przykładowo, zbyt rozłożysta siatka markowo-modelowa może utrudnić proces negocjacji rabatowej lub indywidualnych umów serwisowych. W tym punkcie warto też przyjrzeć się analizie rzeczywistych potrzeb danego przedsiębiorstwa, uwzględniając przy tym takie opcje jak np. firmowy carsharing, w ramach

którego pojazdy mogą być współdzielone pomiędzy poszczególnymi działami.

Wybór finansowania ma znaczenie Kluczowym czynnikiem dla efektywnego zarządzania flotą w firmie jest dobór finansowania zgodny z potrzebami klienta.

– Obecnie jedną z najpopularniejszych metodą finansowania samochodów jest Full Service Leasing. Dzięki takiemu rozwiązaniu firmy nie angażują kapitału własnego w zakup samochodów, co pozwala na lepsze zarządzanie płynnością finansową, a także mają stałe, przewidywalne koszty miesięczne per samochód oraz ograniczone ryzyko związane z niewiadomą wartością rezydualną po okresie użytkowania. To bardzo elastyczne narzędzie, które pozwala na dopasowanie do potrzeb związanych z finansowaniem pod daną organizację. Klienci mają zwykle przy takim rozwiązaniu wiele opcji doboru oferty, np. karty paliwowe, opony, assistance, ubezpieczenia, usługi serwisowe itp. – mówi Bernard Hylla, dyrektor ds. rozwoju biznesu sprzedaży flotowej z Grupy Cichy-Zasada.

Model agencyjny w zarządzaniu flotą Coraz bardziej popularnym rozwiązaniem w kontekście budowania parku maszyn w firmie jest model agencyjny, który także stanowi źródło optymalizacji kosztów zarządzania flotą. – Umowa agencyjna zapewnia m.in. standaryzację procesu sprzedaży i opcję bezpośredniej negocjacji klienta z importerem, natomiast dealer przyjmuje tu rolę agenta odpowiadającego za proces operacyjny związany z logistyką transportu, przygotowaniem samochodów do wydania, komunikacją z finansującym, zdawaniem aut po kontraktowych itp. W naszym przypadku umowa agencyjna jest podpisywana bezpośrednio z Volkswagen Group Polska na wszystkie marki tej grupy, przy czym każda marka definiuje rabaty w odrębnym załączniku. Wygodą jest tutaj m.in. ujednolicony pakiet dokumentów dla każdej z marek – mówi Michał Tomczak, dyrektor grupy ds. sprzedaży flotowej z Grupy Cichy-Zasada.

Monitoring GPS i systemy telematyczne

Ciekawą propozycją w kontekście optymalizacji kosztów zarządzania flotą jest zastosowanie telematyki

w samochodach służbowych. Dzięki nowoczesnym systemom GPS oraz platformom do agregowania danych w prosty i szybki sposób można dokonać m.in. analizy zużycia paliwa, monitorować styl jazdy kierowców (np. gwałtowne hamowania, przekraczanie prędkości), tak by redukować ryzyko wypadków, czy też planować optymalne trasy uwzględniające brak korków, czy skrócenie czasu przejazdu. Efekty są tutaj odczuwalne niemal natychmiastowo.

Zarządzanie cyklem życia pojazdu

Podstawowym narzędziem do zarządzania flotą samochodową jest również zarządzanie cyklem życia pojazdu. W tym celu dokonuje się analizy opartej na TCO (Total Cost of Ownership). Analiza pozwala wymienić pojazdy we właściwym momencie, zachowując przy tym optymalny stosunek kosztów utrzymania do wartości odsprzedaży oraz umożliwia skrócenie cyklu życia pojazdu przy jednoczesnym zwiększeniu jego efektywności kosztowej. Parametry, które są przy tym brane pod uwagę to: cena zakupu, finansowanie, paliwo, ubezpieczenie, serwis i naprawy, opony i ich wymiana, opłaty drogowe (np. przejazdy autostradami).

Awaryjność samochodów elektrycznych vs. tradycyjnych – fakty i mity

Porównanie awaryjności samochodów elektrycznych (EV) i pojazdów spalinowych (ICE) budzi coraz większe zainteresowanie zarówno wśród kierowców, jak i w branży motoryzacyjnej. Na pierwszy rzut oka może się wydawać, że EV są mniej awaryjne dzięki prostszej konstrukcji napędu, a auta spalinowe – bardziej zawodzą z powodu dużej liczby części ruchomych. W rzeczywistości sytuacja jest bardziej złożona.



STANISŁAW BUTENKO
prezes zarządu w CarRecycling

Awaryjność pojazdów zależy od rodzaju napędu i technologii. EV mają mniej ruchomych elementów mechanicznych (silnik, przekładnia), co zmniejsza ryzyko typowych usterek mechanicznych. Z drugiej strony większą rolę odgrywa elektronika, oprogramowanie i systemy zarządzania baterią (BMS). W samochodach spalinowych naj-

częstsze problemy dotyczą układu paliwowego, wydechowego, skrzyni biegów oraz drobnych usterek elektrycznych. Każdy typ pojazdu ma więc inny profil awaryjności.

Co mówią badania?

Według danych konsumenckich, nowsze modele EV zgłaszają coraz mniej problemów, choć wciąż najczęściej dotyczą one elektroniki i systemów ładowania. Z kolei raport ADAC wskazuje, że EV są znacznie rzadziej unieruchamiane na drodze w porównaniu z pojazdami spalinowymi, co wynika z prostszej konstrukcji napędu. Badania satysfakcji użytkowników, przeprowadzone przez J.D. Power, potwierdzają rosnącą zadowolenie właścicieli EV, szczególnie w zakresie niezawodności napędu i codziennej eksploatacji.

Koszty eksploatacji i serwisu

Samochody elektryczne często oferują niższe koszty serwisowe dzięki prostszej konstrukcji, między innymi brak wymiany oleju, mniej części ruchomych etc. Całkowity koszt posiadania zależy jednak od ceny zakupu, lokalnych cen energii, infrastruktury ładowania i ewentualnych napraw elektroniki. Baterie nowoczesnych EV degradują się powoli – średnio 1,5–2,5 proc. pojemności rocznie – co oznacza, że większość pojazdów zachowuje użyteczną pojemność przez 8–10 lat. Intensywne szybkie ładowanie lub ekstremalne temperatury mogą przyspieszać zużycie, ale współczesne systemy zarządzania baterią minimalizują ryzyko awarii. Samochody elektryczne charakteryzują się mniejszą awaryjnością mechaniczną, ale większe znaczenie mają w nich usterki elektroniczne

i problemy z oprogramowaniem. Koszty serwisowe i eksploatacyjne EV są zwykle niższe, choć całkowity koszt posiadania zależy od lokalnych warunków i modelu pojazdu. Właściciele i zarządcy flot powinni świadomie porównywać dostępne modele, korzystać z niezależnych raportów oraz uwzględniać procedury serwisowe i gwarancyjne producentów, aby minimalizować ryzyko i maksymalizować korzyści z eksploatacji.

Awaryjność samochodów elektrycznych i spalinowych różni się profilami usterek: EV rzadziej zawodzą mechanicznie, a ICE częściej mają typowe awarie układów napędowych. Dla kierowców, flot i serwisów wybór między EV a ICE powinien opierać się na analizie całkowitego cyklu życia pojazdu, kosztów eksploatacji oraz jakości serwisu, a nie wyłącznie na intuicji.

Elektromobilność może być ekscytująca

Z Darią Zielaskiewicz, dyrektorką marek SEAT i CUPRA w Polsce, rozmawia Justyna Szymańska.

Branża motoryzacyjna przechodzi dziś prawdziwą rewolucję. Jak zmieniające się przepisy unijne i dążenie do zeroemisyjności wpływają na strategię marki CUPRA w Polsce?

CUPRA od początku była projektowana jako marka docelowo elektryczna – nowoczesna i przygotowana na przyszłość zeroemisyjnej mobilności. Jednocześnie wiemy, że tempo transformacji w Polsce jest inne niż na rynkach zachodnich, dlatego nasza strategia zakłada elastyczność i dopasowanie do lokalnych potrzeb. Rynek elektromobilności rośnie dynamicznie, choć udział pojazdów BEV i PHEV to wciąż ok. 12 proc. Dla wielu klientów głównym wyborem pozostają auta spalinowe, dlatego CUPRA stawia na zrównoważony rozwój: rozwijamy ofertę elektryków, jak Born i Tavascan, ale jednocześnie utrzymujemy silną grę spalinową i hybrydową.

CUPRA konsekwentnie rozwija swoją grę modelową w kierunku elektromobilności. Jakie nowości zobaczymy w najbliższym czasie?

CUPRA realizuje strategię elektryfikacji w emocjonalnym stylu.



Na rynku dostępne są już w pełni elektryczne Born VZ i Tavascan – auta, które pokazują, że elektromobilność może być ekscytująca. W ofercie są też hybrydy plug-in: Terramar, Formentor i Leon, z zasięgiem elektrycznym przekraczającym 100 km. W 2026 roku grę uzupełni CUPRA Raval – miejski, w pełni elektryczny model, który ma „zelektryzować” ulice, łącząc przystępność z charakterem CUPRY. Nasza oferta trafia zarówno do klientów flotowych szukających efektywności, jak i do kierowców indywidualnych ceniących emocje i design.

Czy polskie firmy są już gotowe na elektryfikację flot? Jakie argumenty przekonują menedżerów do wyboru Państwa marek?

Gotowość firm rośnie z roku na rok. Widzimy coraz większe zainteresowanie hybrydami plug-in, które łączą oszczędność z praktycznością. CUPRA i SEAT oferują świetne parametry TCO – wysokie wartości rezydualne, niskie koszty serwisowania i atrakcyjne finansowanie z Volkswagen Financial Services, liderem rynku w Polsce. To kluczowe przy decyzjach flotowych. Firmy coraz częściej kierują się też wskaźnikami emisyjności,

które wpływają na ich zdolności finansowe. Wyzwania nadal stanowią infrastruktura i systemy dopłat, które często pomijają klientów instytucjonalnych, mimo że to właśnie oni napędzają rynek. Dziś głównymi grupami flotowymi są małe firmy, duże przedsiębiorstwa i instytucje publiczne – to do nich kierujemy nasze działania. CUPRA wyróżnia się emocjami, designem i właściwościami jezdny – Formentor potwierdził to, wygrywając test SUV-ów „Auto Świata”. To samochody, które wyróżniają się na tle flotowej codzienności.

Samochód służbowy coraz częściej staje się elementem wizerunku i motywacji pracowników. Czy użytkownicy flotowi szukają dziś emocji i stylu?

Zdecydowanie tak. Firmy coraz częściej traktują samochód służbowy jako wizytówkę marki i sposób na podkreślenie jej osobowości. CUPRA idealnie odpowiada na te potrzeby – oferuje emocje, styl i indywidualność, które wykraczają poza typowe myślenie o samochodzie flotowym. To wybór, który podkreśla nowoczesność, niezależność i ambicję.

CUPRA Studio to wyjątkowa przestrzeń kontaktu z marką. Jaką rolę odgrywa w budowaniu relacji z firmami?

CUPRA Studio to miejsce, w którym naprawdę czuć energię marki. Nie jest to klasyczny salon, ale przestrzeń spotkań, rozmów i doświadczeń. Tutaj można poczuć styl i charakter CUPRY, a nasi doradcy flotowi w naturalny sposób budują relacje z klientami biznesowymi. Organizujemy prezentacje, testy i wydarzenia, które pozwalają doświadczyć naszych modeli w praktyce – szczególnie tych elektrycznych i hybrydowych.

W jakim kierunku będzie rozwijać się CUPRA w Polsce?

Konsekwentnie budujemy elektryfikację – cała gama obejmuje wersje plug-in, a kolejne w pełni elektryczne modele wzmocnią naszą pozycję na rynku. Dla nas kluczowe są emocje i design. Chcemy, by kierowcy – zarówno flotowi, jak i indywidualni – mogli czerpać przyjemność z jazdy i wyróżniać się samochodem, który przyciąga uwagę i odzwierciedla charakter firmy, którą reprezentują.

materiał partnera



TSL POD PRESJĄ

Ponad 80 proc. przedstawicieli sektora TSL odczuło wzrost kosztów prowadzenia działalności od początku 2025 r., w tym aż 60 proc. o więcej niż 10 proc. – deklarują uczestnicy badania przeprowadzonego na potrzeby raportu Transcash.eu „Finansowy Indeks Branży TSL 2025”.

KAMIL NOWAK

dyrektor sprzedaży w Transcash.eu

MILENA KALINOWSKA

Lider Obszaru Marketingu
i E-commerce w Transcash.eu

60 proc. przewoźników twierdzi, że co najmniej połowa ich faktur jest opłacana po terminie, a wielkość opóźnień wynosi średnio 2 tygodnie. 20 proc. spedycji płaci przewoźnikom z opóźnieniem, a wśród powodów znajdują się problemy z płynnością. Na pytania o kondycję finansową swoich firm odpowiadali przewoźnicy i spedycje, odnosząc się do 6 miesięcy poprzedzających badanie przeprowadzone między majem a lipcem 2025 r.

Branżę przygniatają coraz wyższe wynagrodzenia i opóźnienia w płatnościach, przez co tylko nieliczni oceniają pozytywnie własną płynność i nie mają problemu z pokryciem bieżących wydatków. Transcash w Finansowym Indeksie Branży TSL 2025 zebrał opinie przewoźników i spedycji na temat ich kondycji finansowej, które zdominowały dobrze zna-

ne problemy i niepewność związaną z przyszłością. Jej źródłem bez wątpienia są obawy o rosnące koszty, które w ostatnim czasie podbił między innymi wzrost opłat drogowych i wynagrodzeń. W kolejnych latach ich motorem będą wydatki na elektryfikację flot, związane z wymogami unijnego programu Fit for 55. Problemy branży nie maleją, choć 2025 r. przyniósł lekkie ożywienie na rynku transportowym. Liczba dostępnych ładunków rośnie na europejskich trasach, w tym w Niemczech, które powoli wychodzą z gospodarczego dolka. Statystycznie stawki za fracht poszły w górę, ale często nie są w stanie zrekompensować gwałtownego wzrostu kosztów. To przekłada się na niski popyt na zlecenia, których obsługa bywa zwyczajnie nieopłacalna. Problemy tego rodzaju dotyczą zwłaszcza niewielkich przewoźników z małą flotą, trudną do rozbudowy nie tylko ze względu na koszty utrzymania, ale też niedobór kierowców na rynku. W tych realiach utrzymanie stabilności ekonomicznej przypomina balans na linie, gdzie nietrudno o bolesny upadek.

Jaki jest Finansowy Indeks Branży TSL 2025?

W drugiej edycji raportu Transcash uwzględnił dodatkowy sposób prezentacji danych w firmie indeksów, w nawiązaniu do tytułu badania. Przedstawienie najważniejszych zagadnień w formie liczb na „szkolnej”, sześciopunktowej skali ułatwia interpretację kluczowych dla raportu danych. Zaprezentowane wartości indeksu to płynność finansowa, koszty prowadzenia działalności, rentowność, konkurencyjność, zobowiązania finansowe oraz majątek. Każdy uczestnik badania mógł wskazać punkt na skali, który najlepiej opisuje jego sytuację. Podsumowanie najczęstszych wskazań pozwoliło wyciągnąć średnią dla każdej z kategorii, a na ich bazie liczbę opisującą cały sektor, która wyniosła 3,5 punktu na 6 możliwych.

Wynik ogólny, plasujący się nieco powyżej środka skali potwierdza, że branża zmaga się z problemami, a szczegółowe wyniki pokazują, które sfery wymagają poprawy. Przykładowo przewoźnicy ocenili swoją płynność finansową na 3,6 punktu, ale nie mają większych problemów z opłacaniem zobowiązań finansowych – tej wartości dali 4,7 punktu. Spedycje oceniają własną płynność na 4,3 punktu, a rentowność jedynie na 3 punkty.

Wartości indeksu zostały szczegółowo opisane poświęconych im, poszczególnych rozdziałach Finansowego Indeksu Branży TSL.

Koszty rosną, stawki maleją, a zatory mają się świetnie

Przewoźnicy nie mają wątpliwości, gdzie leży źródło ich problemów. Na czele listy znajdują się zatory płatnicze i długie terminy płatności (63,1 proc.), niskie stawki za fracht (50,3 proc.) oraz wzrost kosztów operacyjnych (42,3 proc.). Spedycje do tej listy dodali rosnące stawki za zlecenia transportowe (51,3 proc.), co pokazuje, że po wielu miesiącach zastoju przewoźnicy mogą liczyć na lepsze zarobki. Koszty prowadzenia firm z branży TSL w 2025 r. wzrosły u ponad 80 proc. naszych ankietowanych z obu grup, a około 60 proc. odnotowało podwyżkę o więcej niż 10 proc. Koszty napędzają przede wszystkim rosnące wynagrodzenia, wydatki związane z utrzymaniem pojazdów, opłaty drogowie i koszty finansowe związane z daninami na rzecz państwa i korzystaniem z usług finansowych.

Marże niskie lub nieokreślone

Za alarmujące uznać można dane o marżowości. Ponad połowa przewoźników, którzy potrafili określić swoją rentowność, pracuje na marżach nieprzekraczających 10 proc. Co więcej, największą grupę stanowią firmy, które nie są w stanie określić swojej marży. To może świadczyć o pracy na granicy wypłacalności, a z pewnością o destabilizacji i braku pełnej kontroli nad finansami firmy. Spedycje nie tylko pracują na marżach wyższych niż przewoźnicy, ale mają nad nimi

większą kontrolę. Jedynie niecałe 15 proc. miało kłopot ze zdefiniowaniem ich wysokości w stosunku do ponad 30 proc. przewoźników. Spedycje częściej wskazywały również na marże w przedziale 6-20 proc., a dwa razy częściej na przekraczające 20 proc.

Zielona transformacja w sferze marzeń

Ponad 80 proc. przedstawicieli sektora TSL uważa, że zarówno oni sami, jak i cała branża jest kompletnie nieprzygotowana na wyzwania związane z „zieloną transformacją”, takie jak elektryfikacja flot transportowych i wzmocnienie infrastruktury ładowania. Znikoma część przewoźników ma we flocie choć jeden pojazd elektryczny (zadeklarował to tylko jeden ankietowany), a blisko 60 proc., przewoźników czuje się całkowicie nieprzygotowana na wyzwania związane z elektryfikacją flot. To ogromnie niepokojące, biorąc pod uwagę, że wymogi unijnego pakietu Fit for 55 nakładają na przewoźników obowiązek redukcji emisji spalin o 50 proc. do 2030 r. Z kolei po 2035 r. produkcja tradycyjnych samochodów spalinowych w Europie ma zostać zakończona. Dopuszczalne do jazdy mają być wyłącznie pojazdy napędzane paliwem neutralnym pod kątem emisji CO₂.

Plusy? Dobre relacje i optymizm na przyszłość

Pozytywną informacją płynącą z raportu jest dobry status relacji przewoźników ze spedycjami, czyli współpracy kluczowej dla rozwoju rynku TSL. 65 proc. przewoźników i aż 80 proc. spedycji ocenia wzajemne stosunki co najmniej dobrze. Na jakość współpracy wpływa przede wszystkim terminowość płatności, co może tłumaczyć wyższy poziom zadowolenia spedycji. W relacjach z przewoźnikami to one są płatnikami, i jak deklarują również w naszym badaniu, nie zawsze płacą przewoźnikom na czas, w tym z powodu własnych problemów z płynnością. Taki wynik oznacza tylko jedno – gdy płatność w terminie bywa wyjątkiem od reguły, spedycje, które są w stanie ją zagwarantować, mogą liczyć na lojalność przewoźników. Mimo wielu problemów na tle finansowym, przedstawiciele branży patrzą w przyszłość z optymizmem. Prawie 30 proc. przewoźników i niecałe 25 proc. spedycji przewiduje poprawę sytuacji finansowej ich firm w drugiej połowie roku. Pogorszenia obawia się około 20 proc. firm spedycyjnych i jedynie 13 proc. ankietowanych przewoźników.