

# FIRMOWE AUTO



## Technologia wspiera przewidywalność finansów w transporcie

**Na polskim rynku transportowym wciąż dominują mikro, małe i średnie firmy, które, jeśli chcą dotrzymać kroku większym konkurentom, muszą skrupulatnie monitorować wszystkie płatności i rentowność realizowanych zleceń. Zadań tych nie ułatwiają wyzwania związane z płynnością finansową polskiego sektora TSL.**



**TOMASZ CZYŻ**

główny ekspert ds. rozwiązań technologicznych w Grupie Eurowag

Dane BIG InfoMonitor wskazują, że średnia kwota zaległych zobowiązań w przeliczeniu na jedno przedsiębiorstwo z tej branży wynosiła 85 tys. zł., czyli aż o 10 tys. więcej niż rok wcześniej. To może oznaczać, że wiele firm zmaga się z problemami z płynnością, a szczególnie dotyczy to małych i średnich przewoźników. Jak zapobiegać opóźnieniu płatności w transporcie i świadomie zarządzać wydatkami?

### Budżet firmowy pod kontrolą

W transporcie ważne jest elastyczne podejście przewoźników do innowacji, chęć szukania alternatywnych rozwiązań na wymagającym rynku, agregacja i analiza danych, a także

pełna kontrola przepływu gotówki w firmie. Te czynniki pozwalają firmie się rozwijać. Bez świadomego zarządzania finansami przedsiębiorstwa trudno utrzymać rentowność, zwłaszcza w okresach mniejszego popytu i wysokiej konkurencji na rynku. Najczęściej przekonują się o tym przewoźnicy, którzy np. korzystają z wielu niekompatybilnych narzędzi, co skutecznie ogranicza ich możliwości i zdolność szybkiego reagowania na zmiany. Dlatego tak ważne jest wyposażenie się w technologię dla transportu, ułatwiającą zarządzanie zleceniami i monitoring płatności. Narzędzia typu TMS automatyzują kwestie związane z organizacją przewozu i dają lepszy obraz sytuacji finansowej przedsiębiorstwa, a w połączeniu z telematyką pozwalają optymalizować trasy w czasie rzeczywistym i skutecznie minimalizować zbędne wydatki w przedsiębiorstwie.

### Szybki dostęp do danych o kosztach to podstawa biznesu

Analiza kosztów w czasie rzeczywistym jest jednym z najważniejszych

aspektów, mających wpływ na płynność finansową firmy transportowej. Przewoźnicy ponoszą wydatki nie tylko związane z zatrudnieniem, zakupem paliwa, czy leasingiem i serwisowaniem ciężarówek. W ostatnich latach znacznie wzrosły np. opłaty drogowe, m.in. w Niemczech i Austrii. Warto też pamiętać o kosztach związanych z opłatami za myjnię czy parkingi, które w skali każdego miesiąca mogą osiągać znaczne kwoty.

W narzędziach typu TMS można w każdej chwili sprawdzić wydatki firmy, decydujące o opłacalności danego zlecenia i w łatwy sposób wygenerować raporty z informacjami o kosztach przewozu i przychodach. Systemy do zarządzania transportem, jak np. fireTMS czy Marcos TMS ułatwiają także przypisywanie obciążeń do konkretnego pojazdu, co pozwala na dokładniejszą kontrolę rentowności każdej ciężarówki. Dzięki temu przewoźnicy zyskują wiedzę o tym, które przewozy i trasy są najkorzystniejsze, a w rezultacie jakie współprace z kontrahentami warto kontynuować, a gdzie można byłoby się podjąć renegocjacji warunków.

### Płatności na czas – jak o nie zadbać w transporcie?

Przewoźnicy nierzadko czekają 45, 60 lub nawet więcej dni na otrzymanie należności za świadczone usługi, a w międzyczasie mają wiele innych zobowiązań finansowych. Coraz więcej firm transportowych decy-

duje się na weryfikację zleceńodawców przed podjęciem transportu. Pomocne w tym celu mogą być oceny na giełdach transportowych, opinie na temat firm dostępne online czy wywiadowanie gospodarcze. Systemy do zarządzania transportem wspierają również komunikację ze zleceńodawcami, a także pozwalają oceniać ich możliwości finansowe na podstawie historii płatności czy limitów kredytowych. Usprawniają one cały proces pilnowania terminów płatności, a dzięki temu przewoźnicy zyskują szybki dostęp do informacji o nieuregulowanych należnościach wobec firmy. Narzędzia typu TMS mogą automatycznie powiadamiać kontrahenta o zbliżających się zobowiązaniach, a w razie konieczności wysła także wezwania do zapłaty z niezbędnymi szczegółami o zleceniu. Ponadto informacje o nieterminowych płatnikach zapisywane są w systemie, co ułatwia decyzję o nawiązaniu ewentualnej współpracy w przyszłości. Takie działania mogą przyspieszyć proces otrzymania należności, a przede wszystkim ograniczyć ryzyko wejścia we współpracę, która może nie przynieść oczekiwanych rezultatów i zysku.

### Mniej formalności, szybsze rozliczenia

Integracja systemów TMS z telematyką usprawnia nie tylko obsługę zleceń, a także pozwala spedytorom czy dystrybutorom monitorować realizację przewozu na bieżąco.

Technologie dla transportu upraszczają również procesy administracyjne związane z przygotowaniem dokumentów do rozliczeń i ich wymianą, a to przyspiesza rozliczenia i minimalizuje również ryzyko związane z ręcznym przepisywaniem danych. Można je również integrować z zewnętrznymi systemami kadrowymi, a wówczas faktury sprzedażowe czy korekty w łatwy sposób można eksportować do działu księgowego w firmie.

Faktury w systemach TMS wystawiane są automatycznie na podstawie zakończonych zleceń, co eliminuje większość pomyłek i pozwala skrócić czas potrzebny na przygotowanie dokumentów. System potrafi też uwzględnić zróżnicowane stawki i taryfy, dopasowane do rodzaju przewozu, pokonywanej trasy czy innych ustaleń kontraktowych. Ich integracja z narzędziami telematycznymi czy aplikacjami dla kierowców pozwala na przesyłanie zdjęć lub skanów dokumentów bezpośrednio do danego zlecenia. Jeżeli klient korzysta z elektronicznych rozliczeń, faktura może być gotowa już kilkanaście minut po zakończeniu rozładunku, co może przyspieszyć uzyskanie zapłaty. Dzięki nowoczesnym rozwiązaniom przedsiębiorstwa transportowe zyskują lepszą kontrolę nad płatnościami, mogą sprawniej nimi zarządzać, a co najważniejsze są w stanie szybko zidentyfikować obszary działalności, generujące najwyższe koszty i je zredukować.

# DROŻSZE NAPRAWY I UBEZPIECZENIA KOMUNIKACYJNE

**Ceny ubezpieczeń komunikacyjnych w transporcie ciężkim rosną, najgroźniejszych wypadków jest zdecydowanie mniej niż jeszcze kilka lat temu. To efekt... rozwoju technologii, bo naprawa pojazdu naspikowanego elektroniką kosztuje więcej. Do tego dochodzą inflacja i rosnące ceny części zamiennych.**



**WOJCIECH RZEPKA**  
prezes zarządu MJM Brokers

Branża transportowa coraz wyraźniej stawia na technologię. W badaniu Volvo 4Poland, opublikowanym w „Trendbooku – Przyszłość transportu ciężkiego w Polsce 2026/2027”, tylko 14 proc. firm przyznało, że nie wdraża jej w żadnym obszarze. Najczęściej inwestycje dotyczą monitorowania czasu pracy, zarządzania flotą, automatyzacji administracji i optymalizacji tras. Innowacje „wchodzą” też do kabiny – kamery

zastępują lusterka, rośnie liczba systemów wspomagających kierowcę, ecodriving jest monitorowany, podobnie jak styl jazdy kierowcy. Nowe rozwiązania technologiczne mają służyć optymalizacji kosztów, ale też poprawie bezpieczeństwa. I rzeczywiście, profil ryzyka w transporcie ciężkim dynamicznie się zmienia. Jeszcze kilka lat temu co roku mierzyliśmy się ze szkodami o charakterze katastroficznym – ciężarówka nie zdążyła wyhamować przed korkiem na autostradzie, dochodziło do tragedii, a szkody szły w miliony euro. Dziś w towarzystwach ubezpieczeniowych słyszymy, że w ostatnich dwóch-trzech latach takich zdarzeń praktycznie nie ma. Dane KG Policji pokazują, że w latach 2023-2025 całkowita liczba wypadków spowodowanych przez

samochody ciężarowe spadła nawet o 15 proc. w porównaniu z latami 2021-2022. To bez wątpienia pozytywny i namacalny efekt wdrażania systemów wspomagających kierowcę. Jest jednak druga strona tego medalu.

## Rośnie wartość szkód

Im więcej elektroniki w pojeździe, tym droższa jego naprawa – dotyczy to wszystkich szkód, także stosunkowo niewielkich zdarzeń. Ma to konsekwencje ubezpieczeniowe, bo wzrost średniej wartości szkody wprost przekłada się na wyższe składki za ubezpieczenia komunikacyjne OC i AC. I nie dotyczy wyłącznie transportu ciężkiego i samochodów firmowych – droższe naprawa wszystkich pojazdów, które biorą udział w kolizji. Same części zamienne to 11 proc. kosztów zewnętrznych w transporcie, a razem z naprawami, konserwacją i akcesoriami – już 20 proc. Tak wynika z raportu „Transport drogowy w Polsce 2024/2025” Transportu i Logistyki Polska. Gdy nałożymy na to presję inflacyjną i rosnące stawki roboczogodzin, otrzymamy obraz ryn-

ku, na którym ceny polis po prostu muszą iść w górę. W tej sytuacji rynek ubezpieczeniowy stawia firmom transportowym większe wymagania. Przede wszystkim doceniają nowoczesny, dobrze wyposażony tabor. Ale to nie wszystko, bo ubezpieczyciele oczekują także: prewencji szkodowej w samej firmie, szkoleń kierowców, programów poprawiających bezpieczeństwo floty. Przewoźnik, który to wdraża, płaci mniej.

## Ile kosztuje średnia szkoda w Polsce?

Według Polskiej Izby Ubezpieczeń (PIU) w I kw. 2026 r. ubezpieczyciele zebrali na polskim rynku 23,9 mld zł składki przypisanej brutto, w tym 17,2 mld zł na ubezpieczenia majątkowe (+4,8 proc. r/r). Lwią część tego segmentu stanowią polisy komunikacyjne. Suma odszkodowań z OC komunikacyjnego sięgnęła 3,4 mld zł (+9,2 proc. r/r), z AC – 2,5 mld zł (+13,4 proc. r/r). Przykład OC komunikacyjnego dobrze obrazuje, jak rosną ceny likwidacji szkód – średnia wypłata z obowiązkowej polisy wzrosła w ujęciu rok do roku o 6,4 proc.,

do 11,6 tys. zł – przy częstotliwości szkód utrzymującej się na wcześniejszym poziomie (ok. 3 proc. rocznie).

## Kluczowa rola brokera

Transport to wymagający obszar do ubezpieczenia. Spośród kilkudziesięciu towarzystw działających w Polsce ubezpieczenia transportu międzynarodowego oferuje zaledwie kilka. Dlatego tak istotna jest rola brokera, który wynegocjuje i utrzyma dobre warunki. Zadania brokera ewoluują i nie ograniczają się tylko do zaproponowania polisy i wsparcia po szkodzie. Dziś liczy się także to, co dzieje się „po drodze”. Broker może pomagać w szkoleniach i prewencji, prowadzić klienta przez likwidację szkody, pilnować, żeby koszty były optymalne po każdej stronie: przewoźnika, floty i ubezpieczyciela. Jak widać, na cenę ubezpieczenia w transporcie ciężkim wpływa dziś znacznie więcej niż sam pojazd i taryfa. Dużo można zyskać tam, gdzie kończy się sprzedaż ubezpieczenia, a zaczyna codzienne zarządzanie ryzykiem – i właśnie to jest zadanie dla brokera.

➔ Polskie firmy na motoryzacyjnych zakupach

## Między europejską elektromobilnością a chińską alternatywą

**Firmowe floty wchodzą w etap bardziej dojrzałego zarządzania. Dziś o wyborze samochodów decyduje już nie tylko cena zakupu, ale przede wszystkim całkowity koszt użytkowania, dostępność serwisu oraz przewidywalność wydatków w całym cyklu eksploatacji pojazdów.**



**ROBERT DUDZIŃSKI**  
dyrektor sprzedaży Carefleet,  
Grupa EFL

Z raportu EFL „Polskie firmy na motoryzacyjnych zakupach” wynika, że przedsiębiorcy podejmują decyzje bardzo pragmatycznie. Liczy się nie tylko cena zakupu auta, ale także całkowity koszt użytkowania, dostępność serwisu, czas przestoju po awarii oraz przewidywalność wydatków w całym cyklu życia pojazdu. Coraz większe znaczenie ma również ryzyko paliwowe. W warunkach niestabilnej sytuacji geopolitycz-

nej firmy szukają rozwiązań, które pozwolą lepiej kontrolować koszty transportu i ograniczyć wpływ zewnętrznych wahań cen na działalność biznesową.

Firmy nie planują ograniczenia mobilności. Jedynie 6 proc. badanych przedsiębiorstw zamierza zmniejszyć flotę w perspektywie najbliższych 12 miesięcy. Połowa chce utrzymać liczbę aut na podobnym poziomie, a ponad jedna trzecia planuje dalszy rozwój. Najczęściej wybieranym scenariuszem pozostaje stopniowa wymiana części pojazdów na nowe.

Jest to szczególnie wyraźne w dużych organizacjach. W korporacjach, czyli firmach zatrudniających co najmniej 250 osób, wymianę części floty planuje

53 proc. badanych, podczas gdy w sektorze MŚP – 28 proc. Jednocześnie 26 proc. wszystkich firm deklaruje zakup nowych samochodów osobowych lub dostawczych, a 20 proc. chce uzupełnić flotę o dodatkowe pojazdy. Przy wyborze aut firmowych najważniejsza jest niezawodność, wskazana jako ważna lub bardzo ważna przez 83 proc. firm. Wysoko oceniane są także cena zakupu, serwis, warunki gwarancji, finansowanie oraz całkowity koszt użytkowania.

## Elektromobilność

Elektromobilność coraz mocniej wpływa na polityki flotowe i dostępność modeli. Samochody elektryczne przestają być tematem odległej przyszłości. W badaniu EFL 37 proc. firm deklaruje, że już ma je we flocie, przy czym 16 proc. planuje zwiększyć ich udział w ciągu najbliższych 12 miesięcy. Kolejne 27 proc. przedsiębiorstw nie posiada jeszcze samochodów elektrycznych, ale planuje ich wdrożenie. Firmy nadal podchodzą jednak do elektromobilności selektyw-

nie. Samochody elektryczne są rozważane przede wszystkim tam, gdzie łatwo przewidzieć trasę, sposób użytkowania i możliwość ładowania. Dlatego większy potencjał mają w autach osobowych, ruchu miejskim, lokalnych przejazdach oraz operacjach opartych na powrocie pojazdu do bazy. Korporacje są w tym obszarze bardziej aktywne niż mniejsze firmy – 24 proc. dużych podmiotów już ma samochody elektryczne i chce zwiększać ich udział, wobec 11 proc. w sektorze MŚP.

Wyniki badania pokazują, że rynek wszedł w fazę pragmatycznej elektromobilności. Firmy nie pytają już, czy kupować samochody elektryczne, lecz gdzie ich wykorzystanie będzie ekonomicznie uzasadnione. Największą barierą szerszego wejścia samochodów elektrycznych do flot pozostaje zbyt mały zasięg, wskazany przez 36 proc. badanych. Z kolei 34 proc. firm obawia się czasu ładowania, a 32 proc. – zbyt wysokiej ceny zakupu lub finansowania. Proble-

mem pozostaje także infrastruktura. Obecnie 14 proc. firm ma już własne ładowarki i planuje je rozwijać, 18 proc. zamierza zainvestować w nie w ciągu roku, natomiast 29 proc. w ogóle nie rozważa takiej inwestycji.

Na decyzje flotowe coraz większy wpływ ma również sytuacja geopolityczna. Dla części przedsiębiorstw zmienność cen paliw staje się impulsem do ponownej oceny roli samochodów elektrycznych we flocie. Nie oznacza to jednak gwałtownego zwrotu w kierunku elektromobilności. Firmy podchodzą do transformacji pragmatycznie, wybierając napęd najlepiej dopasowany do sposobu użytkowania pojazdu i całkowitego kosztu jego eksploatacji. W najbliższych latach o polityce flotowej będą decydować nie tylko koszty, lecz także dostępność technologii, regulacje oraz zdolność przedsiębiorstw do elastycznego zarządzania mobilnością.

Raport dostępny jest tutaj: Raport dostępny jest na [www.carefleet.pl/EFL\\_Raport\\_flotowy\\_2026.pdf](http://www.carefleet.pl/EFL_Raport_flotowy_2026.pdf)



## Auta używane w firmowej flocie

Firmy często kupują nowe samochody, ale ciekawą alternatywę stanowią pojazdy używane. Są one tańsze, nierzadko szybciej dostępne, jakością praktycznie nie różnią się od aut prosto z fabryki. A jeśli przedsiębiorca zechce sprzedać środek transportu, może wziąć pod uwagę motoryzacyjne portale ogłoszeniowe.



**TOMASZ CZARNECKI**  
ekspert Autoplac.pl

Największa utrata wartości dotyczy aut nowych – to oczywista prawda, o której wielu kupujących pojazdy doskonale wie. Ten fakt stanowi jeden z najważniejszych argumentów przemawiających za zakupem samochodu używanego. Przy późniejszej odsprzedaży różnica między ceną zakupu a ceną sprzedaży będzie bowiem mniej dotkliwa.

### Niski przebieg

Idealne rozwiązanie stanowią samochody z niskimi przebiegami – do 10 000 km, 20 000 km, 50 000 km. Wiele z ofert dotyczy aut, które są cały czas na gwarancji i to gwarancji od importera. Co ciekawe, na gwarancje, od samych sprzedawców, mogą liczyć również nabywcy

pojazdów z wyższymi kilometrażami. Często te środki lokomocji były pojazdami demonstracyjnymi lub służbowymi u sprzedawców, służyły w ramach wynajmu krótkoterminowego i średnioterminowego, użytkowały je osoby prywatne i sprzedały dealerowi.

To często niemal nowe pojazdy, ale znacznie tańsze od aut prosto z fabryki. Firma może kupić samochód z wyższego segmentu, z lepszym wyposażeniem albo mocniejszym silnikiem za kwotę, która w przypadku nowego auta pozwoliłaby na wybór znacznie skromniejszej wersji. Zwracają uwagę na te kwestie szczególnie mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa, ale także duże floty nie powinny zostać obojętne wobec ciekawych okazji. Często bowiem potrzebują pojedynczych egzemplarzy dla uzupełnienia stocku.

### Dostępność od ręki

Bogatą ofertą używanych samochodów dysponują klienci instytucjonalni, biznesowi, a zatem można liczyć na fakturę. Nie ma większego

problemu również z usługami finansowymi typu kredyt czy leasing dla aut z rynku wtórnego, oczywiście będących w określonym wieku. Zatem w zasadzie niewiele różnią się od pojazdów prosto z fabryki. Co ważne, w przeciwieństwie do niektórych aut nowych, w przypadku używanych nie trzeba czekać na ich dostawę (chyba że są ściągane z zagranicy). Firma, która potrzebuje auta do pracy, często nie może pozwolić sobie na wielomiesięczne czekanie. Naturalnie trudno mówić o hurtowych zakupach takich samochodów, lecz nie trzeba liczyć się z kompromisami, bowiem podaż wbrew pozorom jest na niezłym poziomie.

26 czerwca na naszym portalu było ponad 4400 aut używanych z przebiegiem do 20 000 km oznaczonych jako nieuszkodzone i bezwypadkowe. Gdyby wyeliminować te dwa filtry, a często wady nie są poważne, liczba przekroczyłaby 10 000 samochodów. Z przebiegiem do 50 000 km to już odpowiednio 25 000 i 11 000 pojazdów. Reprezentowały one różne segmenty. Zatem można powiedzieć wręcz o bogactwie wyboru.

### Stan techniczny

Największa obawa dotyczy stanu technicznego. Jednak obecnie jest bardzo wiele narzędzi pozwalających zweryfikować historię pojazdu, przebieg, stan techniczny, dokumenty, wyposażenie oraz koszty przyszłej eksploatacji. To pozwala

na zminimalizowanie ryzyka nieudanego zakupu, które również występuje przy kupnie nowego samochodu.

Jeżeli przedsiębiorstwo nie potrzebuje pojazdu do pokonywania dużych przebiegów, tylko korzystania „na miejscu”, nawet przebiegi powyżej 100 000 km nie powinny być straszne. Również kilkuletnie samochody dostawcze dla małych firm stanowią dobre rozwiązanie. Samochody warto kupować „z kalkulatorem w dłoni”. Znając potrzeby swojej floty i budżet, dokładne przeanalizowanie ofert przysporzy duże oszczędności. Nie trzeba dzwonić do zaprzyjaźnionego dealera, importera, bowiem na portalach ogłoszeniowych auta wystawiają sprzedawcy różnych marek oraz komisji. Dzięki temu jest szerszy wybór pod dane potrzeby. Co ważne, TCO w przy-



**Niski przebieg Idealne rozwiązanie stanowią samochody z niskimi przebiegami – do 10 000 km, 20 000 km, 50 000 km. Wiele z ofert dotyczy aut, które są cały czas na gwarancji i to gwarancji od importera.**

padku aut używanych mogą być bardzo korzystne.

### Używane jak nowe

Samochód firmowy nie musi być nowy, żeby dobrze spełniał swoją funkcję. Dobrze wybrane auto używane może być ekonomiczne, wygodne, reprezentacyjne i gotowe do codziennej pracy. Kluczowe jest dopasowanie pojazdu do potrzeb przedsiębiorstwa, a nie kierowanie się wyłącznie rocznikiem i przebiegiem.

Dlatego przedsiębiorcy coraz częściej patrzą na samochody używane nie jak na kompromis, ale jak na racjonalną decyzję biznesową. Jeśli auto ma zarabiać, wspierać pracowników i pomagać w codziennym działaniu firmy, liczy się przede wszystkim jego funkcjonalność, stan i opłacalność.

### Odsprzedaż samochodu

Na koniec kwestia odsprzedaży pojazdów. Jednym ze sposobów jest umieszczenie samochodu na portalu ogłoszeniowym. Warto wybrać miejsce, na którym znajdziemy wiele ofert, bo oznacza to z wielkim prawdopodobieństwem duże zainteresowanie nabywców, mających dostęp do szerokiej gamy pojazdów.

Portal ogłoszeniowy pomaga uprzykraczać ten proces. Oferta jest dostępna dla szerokiego grona kupujących przez całą dobę. Auto może zainteresować nie tylko kupującego z najbliższej okolicy, ale również osobę z innego miasta, która aktywnie szuka właśnie takiego pojazdu.

Z punktu widzenia finansowego niezwykle ważne jest to, aby generowanie ogłoszeń nie przysparzało dodatkowych kosztów. Dobrym wyborem są portale, na których zamieszczenie ogłoszenia choćby w podstawowej wersji nic nie kosztuje. Istotną cechą stanowi również intuicyjność wyszukiwania, zjednoczą kolejnych użytkowników.

Zamieszczając ogłoszenie, sugerujemy umieszczenie wielu zdjęć i dokładny opis samochodu. Materiały video wzmocnią przekaz. Pomocą służy nawet... AI. Nie należy ukrywać wad pojazdu, bowiem i tak ujrzą one światło dzienne w momencie samej sprzedaży.

Sprzedając samochód przez zamieszczenie ogłoszenia na portalu ogłoszeniowym, firma sama decyduje o cenie, sposobie prezentacji pojazdu i treści ogłoszenia. Dobrze przygotowana oferta pozwala przedsiębiorstwu pokazać profesjonalne podejście do sprzedaży i wyróżnić ofertę na tle innych, mniej szczegółowych ogłoszeń.