

Obciążenie ponad normę

– czyli sytuacja finansowa
w branży TSL



III EDYCJA

OGÓLNOPOLSKI RAPORT

KRAJOWEGO REJESTRU DŁUGÓW
BIURA INFORMACJI
GOSPODARCZEJ SA

GRUDZIEŃ 2021 R.

Obciążenie ponad normę – czyli sytuacja finansowa w branży TSL

Ogólnopolski raport Krajowego Rejestru Długów
Biura Informacji Gospodarczej SA

GRUDZIEŃ 2021 R.

III EDYCJA



O raporcie

Raport Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej SA „Obciążenie ponad normę – czyli sytuacja finansowa w branży TSL” stanowi trzecią edycję badania sytuacji w polskim transporcie. Opisuje najważniejsze problemy, z jakimi się boryka się branża, a także przedstawia dane o sytuacji finansowej przedsiębiorstw z tego sektora. W publikacji zamieszczono informacje pochodzące z bazy danych Krajowego Rejestru Długów o zadłużeniu branży, również w podziale na województwa czy podsektory. Raport zawiera też informacje o głównych kategoriach wierzycieli branży TSL oraz wskazuje, jakiego rodzaju podmioty są zadłużone wobec badanej grupy firm. Publikacja powstała w oparciu o dane Krajowego Rejestru Długów z listopada 2021 r.

Krajowy Rejestr Długów Biuro Informacji Gospodarczej SA

Najstarsze i największe biuro informacji gospodarczej w Polsce działające od 4 sierpnia 2003 roku pod nadzorem Ministerstwa Rozwoju i Technologii. Lider na rynku informacji gospodarczej, administrujący bazą danych o 2,7 mln dłużników. Obsługuje wszystkie podmioty gospodarcze – od jednoosobowych firm, poprzez małe i średnie przedsiębiorstwa, po wielkie korporacje. Z usług KRD korzysta blisko 930 tysięcy przedsiębiorców i konsumentów, którzy rocznie pobierają 34 miliony raportów gospodarczych. Na mocy Ustawy o udostępnianiu informacji gospodarczych i wymianie danych gospodarczych gromadzi informacje zarówno o płatnościach niuregulowanych w terminie, jak i tych, które zostały opłacone terminowo. KRD BIG SA wchodzi w skład Kaczmarek Group, do którego należą również takie firmy i marki, jak: firma windykacyjna Kaczmarek Inkasso, Rzetelna Firma, Kancelaria Prawna VIA LEX, firma faktoringowa NFG, ChronPESEL.pl oraz Easy Check.

Związek Pracodawców „Transport i Logistyka Polska”

Organizacja pracodawców utworzona 1 sierpnia 2014 roku w Uniejowie. Działa na podstawie Ustawy o organizacjach pracodawców z dnia 23 maja 1991 roku. Wśród założycieli znalazły się firmy transportowo-logistyczne będące poważnymi pracodawcami z punktu widzenia rynku pracy. Każda z tych firm zatrudnia po kilkuset pracowników. Główne cele TLP to ochrona, promowanie i reprezentowanie wspólnych etycznych, ekonomicznych i prawnych interesów swoich członków, związanych z działalnością polegającą na wykonywaniu przewozów drogowych oraz działalności w zakresie spedycji i logistyki, a także tworzenie wśród polskiej i zagranicznej opinii publicznej pozytywnego wizerunku polskiego transportu drogowego.

Analiza sytuacji

Branża transportowa jest jedną z najważniejszych gałęzi gospodarki – jej kondycja ma strategiczne znaczenie dla rozwoju ekonomicznego całego rynku. Usługi transportowe są nieodłącznym elementem niemal każdej działalności gospodarczej, stając się również kołem zamachowym dla firm z innych branż (budowlanej, przemysłowej, handlowej, farmaceutycznej, spożywczej etc.). Branża TSL napędza gospodarkę, daje zatrudnienie, odpowiada za ponad 6% polskiego PKB. Według danych Związku Pracodawców „Transport i Logistyka Polska”, w naszym kraju działa 125 tys. firm w branży transportowej, które zatrudniają około 750 tysięcy osób. Blisko 90% przewożonych przez polskich przewoźników ładunków przypada na samochody ciężarowe. W 2020 r. przetransportowano nimi o 21% więcej ton niż w roku 2019 r. Mimo rosnącej liczby przewozów, branża transportowa od wielu lat boryka się problemami, które skutecznie hamują jej rozwój. Wśród największych barier warto wymienić:

- niską rentowność;
- restrykcyjne przepisy;
- wysokie koszty zatrudnienia i niedobór wykwalifikowanej kadry;
- rosnące koszty przewozów, spowodowane m.in. wysokimi cenami paliw;
- wysokie opłaty drogowe;
- drogie naprawy;
- długie terminy płatności – w branży transportowej średni czas oczekiwania na płatność faktury wynosi nawet 3 miesiące;
- spadek konkurencyjności polskich firm na rynkach międzynarodowych
- i wiele innych.



KOMENTARZ



Maciej Wroński

prezes Związku
Pracodawców
„Transport
i Logistyka Polska”

Przełom 2020 i 2021 roku był okresem dość dobrej koniunktury dla przedsiębiorców wykonujących transport drogowy rzeczy. Na rynku popyt na tego rodzaju usługi przewyższył ich podaż. Dało to impuls do dość dużych inwestycji przewoźników w nowe środki transportu, aczkolwiek część zamówień nie została do dziś zrealizowana z przyczyn leżących po stronie przemysłu motoryzacyjnego. Oczywiście nie wszyscy przewoźnicy byli w stanie skorzystać z tej dobrej koniunktury. Część mniejszych firm ograniczyła w tym czasie swoją działalność przewozową. Spowodowane było to różnymi przyczynami, wśród których wymienić można zbyt słabą zdolność finansową zmniejszającą odporność firm na znacznie szybsze w okresie pandemii zmiany w cyklach koniunktury. Stąd powoli daje się zaobserwować zjawisko konsolidacji i koncentracji rynku. Mimo to nasz krajowy rynek jeszcze długo cechować będzie większe rozdrobnienie niż w bogatszych krajach europejskich.

W drugiej połowie 2021 roku niepokojąco zaczęła wrastać cena paliwa, stanowiąca jeden z głównych składników kształtujących koszty przewozu. Oczywiście w większości zawieranych kontraktów zawarte są mechanizmy zwane kalkulatorami paliwowymi, pozwalające uwzględnić zwiększone koszty w stawkach ceny za przewóz. Niestety działają one z opóźnieniem, co powoduje, że szybkie wzrosty ceny za baryłkę ropy naftowej odbijają się na rentowności wykonywanej pracy przewozowej. W najgorszej sytuacji znaleźli się jednak przewoźnicy, którzy zdecydowali się na inwestycje w ekologiczne środki transportu, a zwłaszcza w jedyną dostępną obecnie technologię umożliwiającą przewozy na długich dystansach - napęd gazowy. Ceny LNG w okresie kilku ostatnich miesięcy wzrosły bowiem ponad trzykrotnie, co powoduje że wykonywanie przewozów pojazdami zasilanymi tym gazem przynosi potężne straty. Z kolei postawienie tych pojazdów na placach także nie poprawia sytuacji, gdyż za każdy taki pojazd trzeba płacić raty kredytu lub leasingu w wysokości około 2000 euro miesięcznie.

Zdaniem samych przedsiębiorców, rentowność w branży TSL jest słaba i od 2014 r. utrzymuje się na niskim poziomie. Powodem tego są m.in. obowiązujące przepisy:

– Wtedy wystarczyło, że kierowca przejechał danym samochodem 8 tys. km, a dzięki temu miał godziwą wypłatę i auto również na siebie zarabiał. Dziś, żeby mówić o rentowności firmy, każde auto musi przejechać 11 tys. km i to jest wszystko co może, bo ograniczają nas przepisy czasu pracy kierowcy i przepisy ruchu drogowego. Więcej w danym miesiącu po prostu nie da się przejechać – wskazuje Waldemar Głuszko, właściciel firmy Transport Ciężarowy Waldemar Głuszko.

Duży wpływ na polski rynek przewozów ma także sama pandemia, choć nie wszyscy przedsiębiorcy odczuwają jej skutki w jednakowy sposób. Doskonale ilustruje to październikowe badanie GUS „Koniunktura w przetwórstwie przemysłowym, budownictwie, handlu i usługach 2000-2021”, w którym dyrektorzy ankietowanych firm w subiektywny sposób oceniają aktualną i przewidywaną koniunkturę gospodarczą. Według niego, co czwarty przedstawiciel branży transportowej i magazynowej (24,6%) odczuł negatywne skutki pandemii koronawirusa i jej konsekwencje w stopniu poważnym i/lub zagrażającym stabilności firmy. Trzy czwarte badanych (75,4%) wskazuje na brak negatywnych skutków pandemii lub nieznaczny jej wpływ na prowadzoną działalność. O nie najlepszej kondycji branży może też świadczyć fakt, że tylko blisko 60% firm TSL byłoby w stanie przetrwać dłużej niż 6 miesięcy w sytuacji ograniczonej działalności, będącej wynikiem rządowej decyzji (Polski i/lub innych krajów) na skutek walki z koronawirusem¹.

Zdaniem prezesa Związku Pracodawców „Transport i Logistyka Polska” Macieja Wrońskiego, najbardziej poszkodowani w pandemii zostali przewoźnicy pasażerscy, a w szczególności ci, którzy wykonują przewozy okazjonalne związane z turystyką i branżą eventową. W odróżnieniu bowiem od przewoźników towarów, na wiele miesięcy musieli oni zatrzymać swoje pojazdy na parkingach, ograniczyć zatrudnienie i borykać się z ciężącymi na nich zobowiązaniami związanymi z dokonanymi przed pandemią inwestycjami. Z kolei przewoźnicy pasażerscy wykonujący przewozy na liniach regularnych boleśnie odczuli zmniejszoną w pandemii społeczną mobilność oraz sanitarne ograniczenia takie, jak limit przewożonych osób.

W dużo lepszej sytuacji w pandemii znaleźli się przedsiębiorcy działający w przewozach drogowych rzeczy. Przyczyniła się do tego zarówno dobra kondycja branży e-commerce, z którą transport silnie kooperuje, oraz budownictwa i przemysłu, które również zgłaszały w pandemii zwiększone zapotrzebowanie na usługi przewozowe, jak i pieniądze, które zostały „wpompowane” przez rządy poszczególnych państw do lokalnych gospodarek, w celu przeciwdziałania negatywnym skutkom COVID-19. Doprowadziły one do wzrostu popytu ze strony konsumentów i do wzrostu inflacji. A ta ostatnia zachęca do uruchomienia domowych oszczędności i zakupów mających uchronić przed spadkiem wartości posiadanego pieniądza. Na tym wszystkim skorzystał i korzysta transport drogowy rzeczy, który dostarcza pożądaną przez konsumenta dobrą na rynek do czasu, aż włączy się naturalny hamulec związany z ich ograniczoną podażą.

Uciążliwą normą w branży transportowej są długie terminy płatności. Przewoźnicy realizują zlecenie, a zapłatę otrzymują nawet po 120 dniach. Jednymi z głównych kontrahentów wstrzymujących zapłatę są agencje spedycyjne, które pośredniczą w umowach przewozu. W związku z niepewną sytuacją, w czasie pandemii musiały na nowo ułożyć sobie hierarchię płatności – w pierwszej kolejności płaciły za kupiony towar, składki ZUS za pracowników oraz raty kredytu, wychodząc z założenia, że transport może poczekać. Tymczasem pieniądze zamrożone w fakturach przewoźnicy mogliby przeznaczyć na paliwo, frachty, podatki, towar, wynagrodzenia dla załogi, naprawy czy szkolenia itp.

¹ <https://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/koniunktura/koniunktura/koniunktura-w-przetworstwie-przemyslowym-budownictwie-handlu-i-uslugach-2000-2021-pazdziernik-2021,4,54.html>



KOMENTARZ



Maciej Wroński

prezes Związku
Pracodawców
„Transport
i Logistyka Polska”

Już w lutym 2022 roku wchodzi w życie przepis drugiej części Pakietu mobilności i zrewidowanej dyrektywy o pracownikach delegowanych. Będą one wyzwaniem zarówno pod względem kosztowym (wymuszony przez te przepisy wzrost wynagrodzeń kierowców), pod względem rynkowym (konieczność uwzględnienia ograniczeń w wykonywaniu kabotażu i w przewozach typu cross-trade), jak pod względem administracyjnym (m.in. nowe obowiązki związane z rozliczaniem różnych typów przewozów). O ile duże firmy powinny sobie z tymi wyzwaniami poradzić, to w przypadku mniejszych przewoźników można mieć o to duże obawy.

Rok 2022 i lata następne cechować będzie pogłębiający się kryzys na rynku pracy – brak kierowców. W mojej ocenie jest to najpoważniejsza bariera dla polskiej (i nie tylko) branży transportu drogowego. Do czasu, aż na naszych drogach pojawią się pojazdy autonomiczne, truck-platooning i pojazdy LHV.

Prognozy na 2022 rok

Powodów do niepokojów nastroczają przedsiębiorcom przepisy związane z unijnym Pakietem mobilności. Rodzą wiele niewiadomych oraz nakładają na branżę TSL nowe obowiązki. W przyszłym roku dużym wyzwaniem w sektorze transportowym będą np. podwyżki wynagrodzeń, które wymusi planowana ustawa. Od lutego 2022 r. stawka kierowcy w ruchu międzynarodowym wzrośnie nawet dwukrotnie, do 14 tys. zł brutto. Już dziś sporym problemem są rosące koszty

pracy i brak wykwalifikowanej kadry. Według szacunków PwC, aktualnie w branży TSL brakuje nawet 200 tys. kierowców. A przebranżowić się też nie jest łatwo. Koszty uzyskania uprawnień do prowadzenia samochodów ciężarowych wynoszą ok. 10 tys. zł, do tego dochodzą koszty dodatkowych uprawnień czy badań.

Ponadto, kolejnym dużym wyzwaniem dla polskich przewoźników będzie zmiana na pracy kierowcy i samochodu. Zdaniem samych przedsiębiorców, przyczyni się to do spadku rentowności firm transportowych, a także do wzrostu ryzyka współpracy z nierzetelnym kontrahentem.

KOMENTARZ



Waldemar Głuszko

właściciel firmy
Transport Ciężarowy
Waldemar Głuszko

Pakiet mobilności wymusza na nas zmiany w kabotażu, czyli liczby wykonanych kursów w danym kraju. Obecnie możemy zrobić trzy kursy pod rząd na terenie jednego z krajów unijnych, dajmy na to w Niemczech. Po wykonaniu zaplanowanych tras, możemy jechać np. do Francji i później wrócić do Niemiec, by znów wykonać trzy kursy. Unijne przepisy, które wejdą w życie w nowym roku, ograniczą tę możliwość. To znaczy, że kiedy zakończymy swoje kursy w danym kraju, to żeby do niego wrócić, musi minąć około czterech dni.

Kolejnym utrudnieniem jest wymuszenie powrotu kierowcy i auta do kraju. Ten pierwszy musi się meldować w Polsce raz na cztery tygodnie. Samochód ciężarowy ma zjechać do kraju raz na osiem tygodni. Przedsiębiorcy zaznaczają, że stanowi to duży problem, zwłaszcza, jeśli nie będzie zaplanowanej trasy powrotu pojazdu. Żeby samochody nie wracały puste, przedsiębiorcy będą łapać zlecenia, nawet, jeśli nie będą lukratywne bądź opłacalne. Samochody ciężarowe muszą jeździć, żeby na siebie zarabiać. Ta sytuacja, jest o tyle trudna, że niestety będzie ryzyko trafienia na nieuczciwego zlecającego. Nasza firma sprawdza swoich kontrahentów, więc jestem spokojny o płatności. Niemniej jednak to zdecydowanie wpłynie na rentowność.

KOMENTARZ



Adam Łącki

prezes Zarządu
Krajowego Rejestru
Długów Biura Informacji
Gospodarczej

Branża TSL jest jedną z najbardziej narażonych na zatory płatnicze. Rosnące zadłużenie w tym sektorze wynika z kilku czynników. Po pierwsze, polscy przewoźnicy muszą się mierzyć z dużą konkurencją na zachodzie oraz zmieniającymi się regulacjami dotyczącymi transportu towarów w poszczególnych krajach, a to wymusza ciągłe inwestycje w nowoczesny sprzęt. Tak duży wydatek nierzadko wymaga zewnętrznego finansowania w postaci na przykład kredytu. W przypadku braku oszczędności i utraty 1-2 kluczowych klientów firmy przewozowe zaczynają mieć kłopoty z regulowaniem zaciągniętych zobowiązań, co przekłada się na rosnące zadłużenie. Zwłaszcza że bardzo duża grupa przewoźników to niewielkie przedsiębiorstwa. W bazie danych Krajowego Rejestru Długów 71 proc. dłużników branży TSL to jednoosobowe działalności gospodarcze. Każda z nich ma średnio do oddania 51 tys. zł.

Drugi powód to wyjątkowo długie terminy płatności, sięgające w tej branży nawet kilku miesięcy. Tymczasem bieżące rachunki, wynagrodzenia dla kierowców, składki do ZUS i urzędu skarbowego trzeba opłacać regularnie co miesiąc. Aby przetrwać, w oczekiwaniu na płatność od kontrahenta, przedsiębiorcy zaciągają kolejne zobowiązania i w ten sposób koło się zamyka.

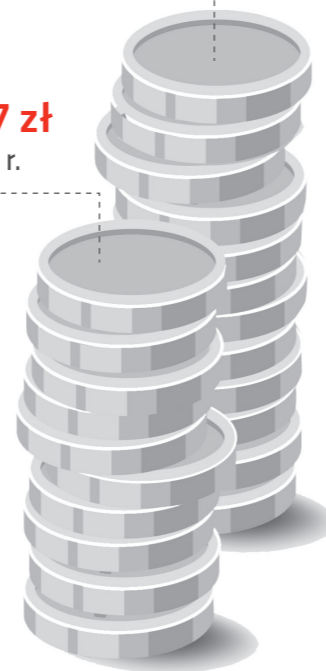
Zadłużenie branży TSL w pandemii

Zadłużenie firm transportowych rośnie sukcesywnie, ale od początku pandemii w 2020 r., kiedy wynosiło ono 979,3 mln zł, do dziś, wzrosło prawie o 27%. Liczba dłużników w tym czasie powiększyła się o 925 podmiotów. W koronakryzysie wzrosło również o 9,5 tys. zł średnie zadłużenie jednego dłużnika (z 43 196,39 zł w marcu 2020 r. do 52 615,31 zł obecnie).

Zadłużenie branży TSL w pandemii

1 241 563 428 zł
listopad 2021 r.

979 348 517 zł
marzec 2020 r.



Struktura zadłużenia w branży TSL

W bazie danych Krajowego Rejestru Długów Biura Informacji Gospodarczej jest wpisanych 23,5 tys. firm przewozowych oraz zajmujących się magazynowaniem i przechowywaniem towarów. Mają one w sumie 151,5 tys. przeterminowanych zobowiązań finansowych na łączną kwotę ponad 1,24 mld złotych.

Zadłużenie w podziale na rodzaj działalności

Gros tego zadłużenia, czyli 1,1 mld zł, należy do przewoźników drogowych. To grupa 21,2 tys. przedsiębiorstw świadczących usługi transportu drogowego towarów oraz działalność usługową związaną z przeprowadzkami. Średnie zadłużenie jednej firmy przewozowej to 53 191,46 zł.

Drugie pod względem łącznego zadłużenia (86,2 mln zł) są firmy prowadzące działalność usługową wspomagającą transport, których w KRD jest ponad 2 tys. Średnie zadłużenie w tym segmencie to 41,9 tys. zł.

Najmniej liczną grupą dłużników z branży TSL (293) są podmioty specjalizujące się w magazynowaniu i przechowywaniu towarów. Mają łącznie nieco ponad 25 mln zł długów. Górują jednak nad pozostałymi pod względem wysokości średniego zadłużenia – 85,4 tys. zł.



Zadłużenie w podziale na rodzaj działalności

Transport drogowy towarów oraz działalność usługowa
związana z przeprowadzkami

1 130 265 316 zł

Działalność usługowa wspomagająca transport

86 265 198 zł

Magazynowanie i przechowywanie towarów

25 032 914 zł

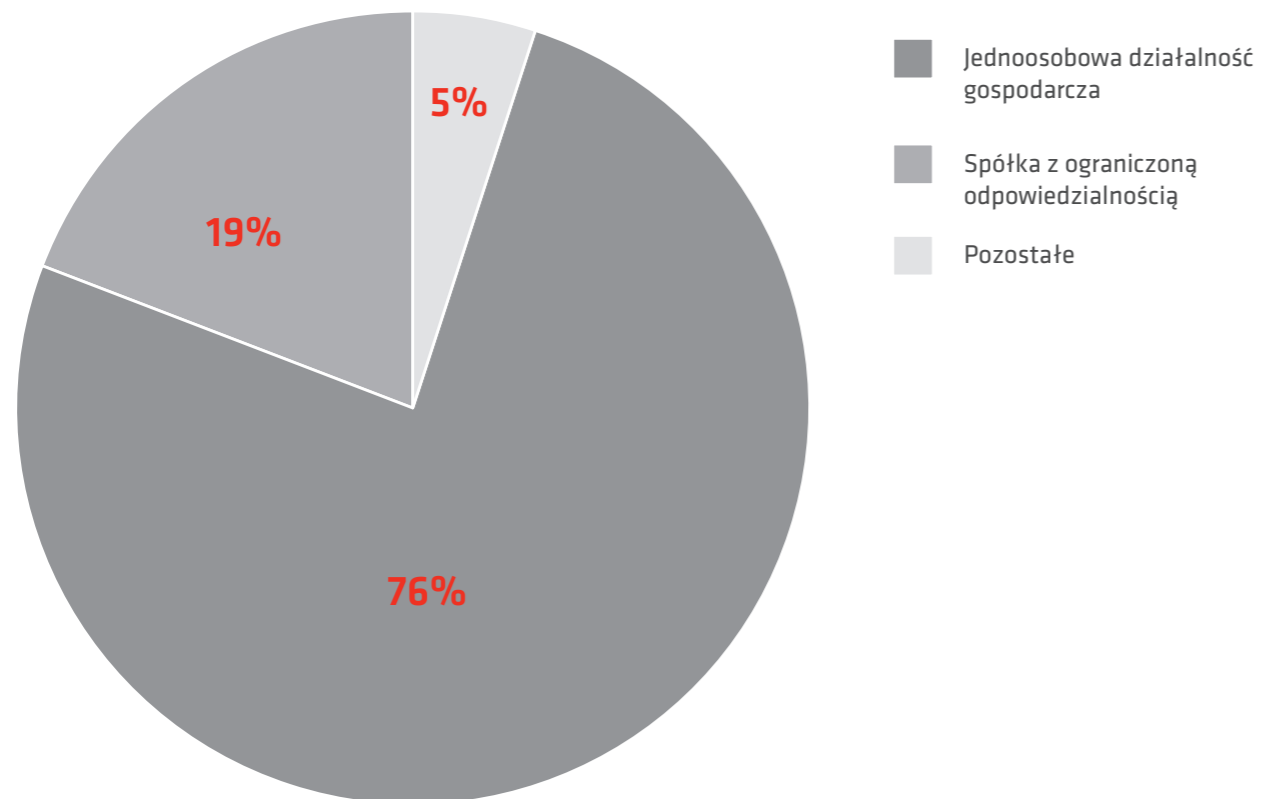
Zadłużenie w podziale na formę prawną dłużnika

Około 76% łącznej sumy zadłużenia branży TSL stanowią przeterminowane zobowiązania jednoosobowych działalności gospodarczych. W sumie ponad 18 tys. JDG-ów transportowych zalega na kwotę 941 mln zł.

19%, czyli 237 mln zł, to długi spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, których jest w KRD 4,3 tys. Pozostałe zadłużenie (5%), czyli 62,8 mln zł rozkłada się pomiędzy: spółki akcyjne, cywilne, jawne, komandytowe, komandytowo-akcyjne, spółdzielnie oraz oddziały zagranicznego przedsiębiorcy – których łącznie jest 1122.

Najbardziej zadłużoną firmą transportową w Polsce jest spółka z o.o. z Warszawy, która posiada 38 zobowiązań finansowych na łączną kwotę 11 mln zł wobec dostawcy energii i firm z branży handlowej.

Zadłużenie w podziale na formę prawną dłużnika



Komu zalega branża TSL

Największym wierzycielem firm z branży transportowej są instytucje finansowe. Banki i towarzystwa ubezpieczeniowe mają do odzyskania łącznie 400 mln zł. O pieniądze ubiegają się również firmy leasingowe i faktoringowe – 264,2 mln zł, zaś ponad 234 mln zł stanowią długi wobec wtórnych wierzycieli, czyli firm windykacyjnych i funduszy sekurytyzacyjnych.

Firmy transportowe 116,5 mln zł są winne również koncernom paliwowym, w tym niemal po połowie za sprzedaż hurtową i karty paliwowe. 37,5 mln zł muszą odzyskać od przewoźników operatorzy komórkowi, a 22,5 mln zł sprzedawcy pojazdów. Firmom logistycznym przewoźnicy zalegają na 18,5 mln zł, zaś 12 mln zł dostawcom energii.

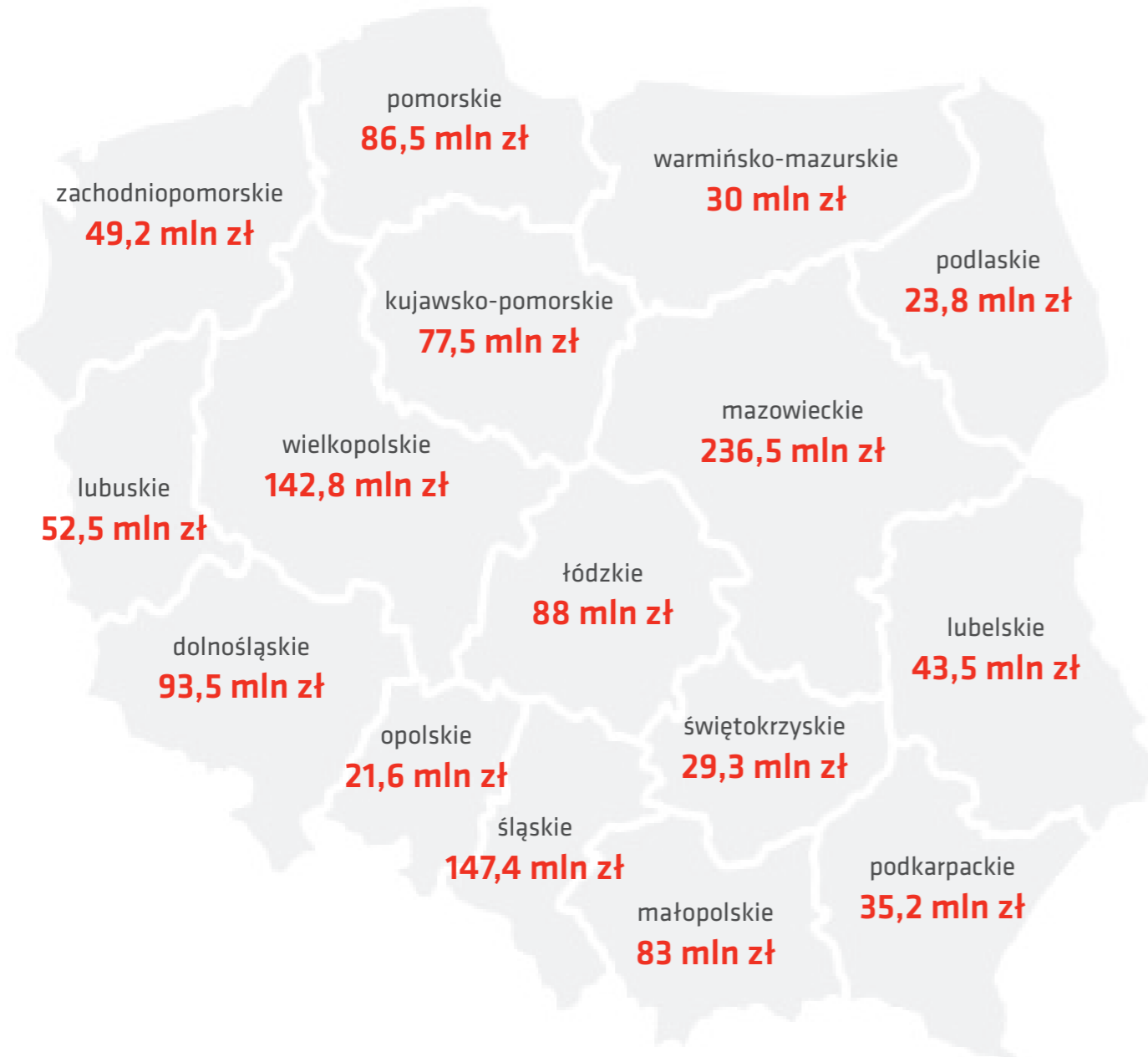
Komu zalega branża transportowa?



Zadłużenie w podziale na województwa

Patrząc przez pryzmat mapy Polski, najbardziej zadłużonym regionem kraju jest województwo mazowieckie. Firmy transportowe z Mazowsza są winne swoim wierzycielom w sumie 236,5 mln zł. Nieco mniej, bo 147,4 mln zł zaległości, mają przewoźnicy ze Śląska, a 142,8 mln zł z Wielkopolski. Na drugim biegunie, czyli z najmniejszym zadłużeniem, znaleźli się przedsiębiorcy z województw: opolskiego (21,6 mln zł), podlaskiego (23,8 mln zł) i świętokrzyskiego (29,3 mln zł).

Łączne zadłużenie firm transportowych w podziale na województwa



Liczba zadłużonych firm transportowych w podziale na województwa

mazowieckie	4 187
śląskie	3 050
wielkopolskie	2 679
dolnośląskie	1 788
pomorskie	1 562
łódzkie	1 553
małopolskie	1 480
kujawsko-pomorskie	1 351
lubelskie	1 011
zachodniopomorskie	982
lubuskie	915
podkarpackie	893
warmińsko-mazurskie	640
świętokrzyskie	540
podlaskie	513
opolskie	433



Branża TSL w roli wierzyciela

Mimo sporego zadłużenia, branża TSL również ma swoich dłużników. Kontrahenci są jej winni 171,6 mln zł. Najwięcej, bo 55,5 mln zł, stanowią wzajemne długi branży, czyli zobowiązania firm transportowych wobec kolegów po fachu. Blisko 40 mln zł są winne przewoźnikom firmy handlowe, z czego 30 mln zł to długi hurtowników. Następne 23 mln zł stanowią przeterminowane zobowiązania firm przemysłowych, z czego najwięcej to długi producentów artykułów spożywczych. Branża transportowa czeka również na odzyskanie 19 mln zł od budownictwa.

Kto zalega branży transportowej?



Transport
55,5 mln zł



Handel
40 mln zł



Przemysł
23 mln zł



Budownictwo
19 mln zł



Inne
34,1 mln zł

SOS dla branży TSL

Nierzetelni kontrahenci, przeterminowane należności oraz długie terminy zapłaty w branży transportowej przyczyniają się do problemów z płynnością finansową, niewypłacalności i rosnącego zadłużenia w tym sektorze. Gros tych zobowiązań udałoby się spłacić, a nawet im zapobiec, gdyby przewoźnicy chętniej i częściej sięgali po zewnętrzne instrumenty wsparcia finansowego. Niestety, „lekiem pierwszego wyboru” na poprawę płynności finansowej wciąż pozostaje kredyt, który co prawda zapewnia zastrzyk gotówki, ale obciąża budżet firmy w formie dodatkowego zadłużenia. Nie ma też dodatkowych walorów w postaci chociażby motywatora do terminowych płatności dla kontrahenta.

W odróżnieniu od kredytu **faktoring** pozwala uzyskać natychmiastowe wsparcie finansowe bez konieczności zaciągania nowych zobowiązań, uwalnia pieniądze zamrożone w fakturach z odroczonym terminem płatności, pomaga zachować płynność finansową i skutecznie ogranicza ryzyko bankructwa spowodowane przez zatory płatnicze. Co ważne, z tego rozwiązania mogą już korzystać nawet najmniejsze przedsiębiorstwa z branży TSL – jeszcze do niedawna przysługiwało ono wyłącznie dużym firmom.

KOMENTARZ



Dariusz Szkaradek

prezes Zarządu
firmy faktoringowej NFG

Od początku 2021 roku w ramach eFaktoringu NFG sfinansowaliśmy dla przewoźników faktury na łączną kwotę 24,5 mln zł. W 94 procentach były to mikrofirmy działające w sektorze transportu drogowego towarów. Średni przyznany limit wynosił blisko 30 tys. zł.

Faktoring nie tylko chroni płynność finansową przedsiębiorstwa, bo zapewnia stały dopływ gotówki bez czekania na płatność od kontrahenta, ale też stanowi ratunek w sytuacji, gdy firma potrzebuje pieniędzy na rozwój, bieżące opłaty, podatki, inwestycje, wynagrodzenia dla kierowców czy tak powszechnie naprawy. Dodatkowo – w zależności od indywidualnych potrzeb danego przedsiębiorstwa – może skutecznie motywować kontrahenta do terminowej zapłaty (taką rolę pełni na przykład faktoring w cesji jawnej) lub być wsparciem w sytuacji, kiedy przedsiębiorca nie chce informować kontrahenta o tym, że współpracuje z firmą faktoringową (to cecha faktoringu cichego).

Można przypuszczać, że 2022 rok upłynie pod znakiem coraz większego zainteresowania usługą faktoringu wśród firm z branży TSL z uwagi na zapowiadany wzrost wynagrodzeń kierowców, rosnącą konkurencję i związaną z tym rozbudowę floty czy konieczność inwestycji w ekologiczne środki transportu. Ponadto pieniądze uzyskane w ramach faktoringu można przeznaczyć na dowolny cel biznesowy, dlatego przedsiębiorcy sami mogą zdecydować, w jaki sposób będą chcieli je wykorzystać.

KOMENTARZ



Jakub Kostecki

prezes Zarządu
firmy windykacyjnej
Kaczmarek Inkasso

Przewoźnicy mają problem z egzekwowaniem zapłaty od kontrahentów z kilku powodów. Po pierwsze, wszyscy są przyzwyczajeni do tego, że w tej branży termin płatności wynosi 90-120 dni. Po drugie, kontrahenci, którzy od razu nie spłacają zobowiązań, traktują odroczone termin płatności jako bezkosztowy kredyt finansujący ich bieżącą działalność. Po trzecie wreszcie okres przedawnienia roszczeń transportowych wynosi wyłącznie 12 miesięcy. Często bywa więc tak, że przewoźnicy zaczynają odzyskiwać należności dopiero wtedy, kiedy okres ten dobiega już końca. W efekcie część długów przedawnia się, zanim tak naprawdę zdążą oni uruchomić proces windykacji. Co prawda przedawnienie roszczenia nie zamyka drogi do odzyskania pieniędzy, jednak czyni ją dużo trudniejszą i pociąga za sobą większe nakłady finansowe.

Dlatego tak istotne jest, aby w branży transportowej przedsiębiorcy mogli szybko zacząć działać. To jedyny sposób na odzyskanie pieniędzy w sposób polubowny, sprawnie i na koszt dłużnika. Tym bardziej, że jak widać, przeterminowane należności w portfelach polskich przewoźników szybko nie znikną. Utrzymujące się spowolnienie gospodarcze w całym kraju oraz problemy finansowe innych branż mogą napędzać spiralę nieetycznych zachowań, a tym samym skłaniać nierzetelnych kontrahentów do celowego wstrzymywania płatności.

Factoring jest doskonałym narzędziem wspierającym płynność finansową, bo w przypadku wierzytelności niewymagalnych z odroczonym terminem płatności pozwala w szybki sposób pozyskać środki niezbędne do prowadzenia firmy. Ale w przypadku wierzytelności wymagalnych, a więc starszych należności, których termin płatności już minął, konieczna jest pomoc profesjonalnej **firmy windykacyjnej**. Tych faktur firma faktoringowa nie sfinansuje. W branży TSL przewoźnicy mają do odzyskania 171,6 mln zł od swoich kontrahentów. Zdaniem ekspertów, większość tych zaległych zobowiązań finansowych dałoby się odzyskać w sposób polubowny, gdyby właściciele firm transportowych nie zwlekali z oddawaniem spraw do windykacji.

Jak wynika z badania Rzetelnej Firmy i Krajowego Rejestru Długów „Rok biznesu w pandemii”, od marca 2020 r. wzrosła liczba nieetycznych zachowań wśród przedsiębiorców. Nieterminowe wywiązywanie się z umów i zobowiązań oraz próby usprawiedliwiania swoich zaniedbań i błędów koronawirusem – to najczęstsze grzechy kontrahentów. Niestety trafienie na nierzetelnego płatnika jest dziś obarczone dużo większym prawdopodobieństwem niż przed pandemią.

Dlatego z jednej strony firmy powinny baczniej przyglądać się kondycji finansowej przyszłych i obecnych partnerów biznesowych, a z drugiej – natychmiast reagować na wszelkie próby naginania i łamania etyki biznesowej.

W obu tych kwestiach mogą pomóc przedsiębiorcom narzędzia Krajowego Rejestru Długów: **sprawdzanie i monitorowanie kontrahentów oraz dopisywanie dłużników do bazy danych KRD**.

– *Polski rynek TSL jest jednym z największych w Europie. Nasz udział w europejskim transporcie wynosi ok. 22 proc. Ten imponujący wynik nie byłby możliwy bez aktywnie działających firm transportowych, których, wedle różnych szacunków, może być w naszym kraju nawet 120-130 tys. Jednak tak duża aktywność ma też swoje ciemne strony. Sprawia, że potencjalny dłużnik ma szansę oszukać wielu krajowych przewoźników, zanim zostanie całkowicie wykluczony z rynku* – mówi Tomasz Gadziński, menedżer ds. Klientów Strategicznych w Krajowym Rejestrze Długów.

¹ <https://krd.pl/centrum-prasowe/informacje-prasowe/2021/pandemia-wymowka-dla-nieuczciwych-kontrahentow>

KOMENTARZ



Tomasz Gadziński

menedżer ds. Klientów
Strategicznych w Krajo-
wym Rejestrze Długów

Chcąc zminimalizować ryzyko współpracy z toksycznym kontrahentem, przedsiębiorcy przed podpisaniem umowy weryfikują go w KRD. Raport z KRD, oprócz informacji o sytuacji finansowej danej firmy, zawiera również wykaz firm powiązanych kapitałowo i osobowo z weryfikowanym kontrahentem, wraz ze wskazaniem tych, które są już notowane w KRD z powodu istniejącego zadłużenia. To bardzo ważne, bo „zawodowi dłużnicy” mają zarejestrowanych po kilka, a nawet kilkanaście firm, więc dane z takich raportów są niezwykle pomocne w trafnej ocenie ryzyka. Istotnym czynnikiem przy podejmowaniu decyzji biznesowej jest też czas, a dzięki raportom KRD przedsiębiorca uzyskuje żądane informacje zaledwie w kilka sekund.

Należy też wspomnieć o unikatowej wartości, jaką niesie z sobą wpisanie dłużnika do KRD. Wielu przedsiębiorców, jak sami wskazują, powstrzymywało przed tym błędne przekonanie, że wpisanie dłużnika do KRD niewiele zmieni. Sądziło, że jeżeli kontrahent do tej pory nie zapłacił, to sam wpis nie wpłynie na niego mobilizująco. Okazuje się jednak, że jeśli firma działająca w sektorze TSL trafi do naszego rejestru jako dłużnik, to o długu zaczynają jej przypominać bezpośrednio jej kontrahenci – firmy faktoringowe, dostawcy kart paliwowych czy serwisy współpracujące z dłużnikiem, które mają go ujętego w stałym monitoringu KRD, a po wystąpieniu alertu żądają wyjaśnienia. Działa tu efekt skali: na koniec trzeciego kwartału 2021 r. przedsiębiorcy mieli w KRD uruchomionych ponad 1,4 mln monitoringów! W obliczu takich liczb dłużnikowi bardzo ciężko pozostać niezauważonym. To utrudnia mu funkcjonowanie na rynku, a w większości przypadków także dyskwalifikuje go jako klienta branży TSL. Często jedynym wyjściem z tej sytuacji jest więc uregulowanie zobowiązania wobec wierzyciela, co pozwala zniknąć z naszej bazy danych, a w konsekwencji odzyskać zaufanie partnerów biznesowych.

