

Recesja uderza w branżę TSL

data aktualizacji: 2023.09.21



Prawie 70% przedsiębiorców wyraźnie odczuło wzrost kosztów prowadzenia działalności. Spadkowi liczby frachtów, skorelowanemu z malejącymi stawkami, towarzyszyło wejście w życie Pakietu Mobilności i jego konsekwencje ekonomiczne.

Zdecydowany wzrost kosztów prowadzenia działalności w ostatnim roku zadeklarowało 69,1% uczestników badania przeprowadzonego na potrzeby raportu Transcash.eu „Jakie finansowanie wybiera branża TSL?”. Leasing, faktoring oraz kredyt obrotowy to najpopularniejsze formy zewnętrznego finansowania wskazywane przez ankietowanych. Mimo recesji na rynku, prawie 55% badanych przyznało, że utrzymuje działalność wyłącznie z własnych środków i nie sięga po zewnętrzne finansowanie.

Ostatni rok w branży TSL upłynął pod znakiem recesji. Spadkowi liczby frachtów, skorelowanemu z malejącymi stawkami, towarzyszyło wejście w życie Pakietu Mobilności i jego konsekwencje ekonomiczne. Szacuje się, że wymuszone prawem unijnym zmiany mogły zwiększyć koszty zatrudnienia kierowców o nawet 20 proc. Równocześnie w UE doświadczaliśmy wysokiej inflacji, której skutki szczególnie dotkliwie odczuła Polska. Skokowy wzrost stóp procentowych, z poziomu zerowego do niemal 7 proc., przełożył się na wyższe koszty zobowiązań.

W raporcie Transcash.eu „Jakie finansowanie wybiera branża TSL?” wzięto pod lupę stosunek przedstawicieli branży TSL do zewnętrznego finansowania w czasach recesji. Zdecydowaną większość z nich stanowili właściciele niewielkich firm przewozowych działających na rynku międzynarodowym.

- Od czasu pandemii COVID-19 wydarzyło się wiele rzeczy, które mocno wpłynęły na branżę TSL. Wysoka inflacja spowodowała spadek liczby zamówień, a ostatnie informacje płynące z Chin mówią o zamknięciu wielu fabryk, co również może uderzyć w branżę transportową - mówi dr inż. Justyna

Świeboda, Prezes Zarządu Polskiego Instytutu Transportu Drogowego, w komentarzu do raportu Transcash.eu.

- Chiński Raport podaje liczbę 460 tys. zamykanych kwartalnie biznesów w całych Chinach. To wszystko ma ogromny wpływ na sytuację w Europie, która sprowadza z Państwa Środka mnóstwo towarów wymagających dalszego transportu już na kontynencie. Ograniczenie zakupów może więc uderzyć również w branżę TSL.

Blisko połowa branży korzysta z zewnętrznego finansowania

Mimo wzrostu kosztów finansowania, po zewnętrzne środki w celu prowadzenia działalności sięga ponad 44% uczestników przeprowadzonego przez Transcash.eu badania. Równocześnie niemal 70% deklaruje, że wzrost kosztów w ostatnim roku istotnie wpłynął na ich sytuację ekonomiczną. W opinii naszych badanych napędzały go przede wszystkim inflacja, ceny paliw oraz rosnące wynagrodzenia pracowników. Jedynie około 35% badanych przyznało, że rosnące koszty zobowiązań w istotny sposób wpłynęły na sytuację ekonomiczną ich biznesu.

Kolejne sekcje raportu analizują preferencje badanych związane z wyborem finansowania. Pytaliśmy między innymi o ich stosunek do źródła pochodzenia środków (banki kontra instytucje finansowe) oraz kryteria, którymi kierują się przy wyborze konkretnej oferty.

- Klienci z branży TSL poszukujący zewnętrznego finansowania są pragmatyczni, rachunek ekonomiczny musi się zgadzać - komentuje Agnieszka Nosal, Dyrektor Obszaru Sprzedaży i Marketingu w Transcash.eu - Większość naszych badanych zadeklarowała, że najchętniej finansuje się w bankach, a przy wyborze oferty patrzą wyłącznie na koszty, które mogą przechylić szalę na rzecz instytucji finansowej. Taka postawa w czasach recesji jest zrozumiała dla klientów, którzy muszą trzymać budżet w ryzach.

Leasing i faktoring na topie

Pytani o preferowane produkty finansowe, ankietowani wskazywali przede wszystkim na leasing, ale tuż za nim znalazł się faktoring, czyli usługa finansowania faktur, której w raporcie poświęcamy osobny rozdział. W naszym badaniu korzystanie z niego zadeklarowało około 60 proc. ankietowanych, którzy zdecydowanie najchętniej sięgają po faktoring w sposób doraźny, w celu finansowania pojedynczych faktur (66,7 proc. wskazań). Trzecią lokatę w tej kategorii zajął kredyt obrotowy.

Uczestników badania zapytano również o sposób wykorzystania zewnętrznych środków, w kontekście finansowania poszczególnych elementów działalności, takich jak pojazdy, wynagrodzenia lub koszty administracyjne. Dywersyfikacja w tym względzie jest specyficzna dla branży i dotyczy zakupu i utrzymania pojazdów, które w największej mierze bazuje na finansowaniu zewnętrznym.

- W odróżnieniu od wielu innych firm z branży, podwyższony koszt leasingu nie zahamował procesu rozbudowy i odnawiania taboru samochodowego w Grupie LTP-Logistyka. Bardzo mocno koncentrujemy się jednak na optymalnym doborze waluty na której oparte jest finansowanie, analizujemy także różnicę między ofertą leasingu przygotowaną przy stałej i zmiennej stopie procentowej - mówi Maciej Richter, Dyrektor Finansowy w Grupie LTP-Logistyka.

Niezależnie od warunków ekonomicznych, zewnętrzne finansowanie pozostaje istotne dla działalności przedsiębiorstw z branży TSL.

Fot. Transcash

Źródło: