

Transport się nie opłaca, czyli o tym, kto rządzi w branży TSL?

Średnia ocena sytuacji finansowej przedsiębiorstwa wystawiona przez przedstawicieli branży transportowej to 3,3¹. W pięciostopniowej skali ta trójka z plusem wypada dość słabo. Skoro Eurostat pokazuje, że w 2018 roku eksport w krajach Unii Europejskiej wzrósł o 4,7 proc., a import o 5,4 proc., popyt na międzynarodowy transport drogowy jest duży. Warto zwrócić uwagę, że w ostatnim czasie liczba rejestrowanych samochodów ciężarowych zwiększyła się o 8 proc. do 29,9 tys. sztuk, a ilość przewiezionych towarów liczonych w tonach wzrosła o 18 proc.². Dane wskazują na dobrą kondycję polskich firm przewozowych. Okazuje się jednak, że mimo swojej pozycji, to nie przedsiębiorcy dyktują warunki na rynku. Sektorem TSL w Polsce i w Europie rządzi klient.

Produkcja przemysłowa, wzrost wymiany handlowej czy rozwój branży ecommerce - wszystko to wpływa na rosnące zapotrzebowanie na usługi transportowe. Szacuje się, że 80 proc. przewozu towarów na świecie odbywa się drogą lądową. Wydawałoby się więc, że przedsiębiorcy mogą dyktować warunki. Nic bardziej mylnego.

Polscy transportowcy są bardzo rozdrobnieni. Według danych rynkowych 95 proc. to małe i średnie firmy, często rodzinne, operujące średnio od 4 do 8 samochodami ciężarowymi. Takie biznesy są szczególnie podatne na wszelkie wahania, w tym między innymi zmiany ceny oleju napędowego, wzrost wynagrodzeń i obowiązków administracyjnych związanych z kosztami pracowniczymi – mówi Kamil Wolański, ekspert Ogólnopolskiego Centrum Rozliczania Kierowców (OCRK). - Ponadto rozdrobnienie nie służy konkurencyjności. W ostatnim czasie OCRK zapytało swoich klientów, czego najbardziej obawiają się, myśląc o przyszłości branży transportowej. Oprócz braków wykwalifikowanej kadry, co już kolejny rok jest problemem numer jeden, spędzającym sen z oczu przewoźnikom, aż 29 proc. respondentów wskazało rosnącą konkurencję z krajów Europy Wschodniej, a 26 proc. konkurentów w innych krajach unijnej Wspólnoty – dodaje.

Czy transport się opłaca?

Przewoźnik, ustalając cenę za fracht powinien wziąć pod uwagę wszystkie koszty, jakie musi ponieść realizując zlecenie. Wobec tego wpływy za przewieziony ładunek nie powinny być niższe niż poniesione wydatki. Transportowcy w różny sposób naliczają opłatę za wykonaną pracę. Jedni podają cenę za zrealizowany przewóz, inni natomiast liczą ilość przejechanych kilometrów. Średnia stawka za przewieziony fracht wynosi około 3,23 zł/km, zakładając, że kierowca przejechał 10 000 km. Co robią przedsiębiorcy, by zyskać klienta? Rywalizują cenami, obniżając oferowaną kwotę za przewiezienie ładunku.

Warto podkreślić, że sprawa nie dotyczy tylko Polski, ale również innych krajów europejskich. Na przykład w Niemczech stosowana jest podobna praktyka jak u nas, co negatywnie oddziałuje na kondycję finansową przewoźników. Zakłady coraz częściej mają problem z zatorami płatniczymi i balansują na krawędzi rentowności. Jak wynika z danych Krajowego Rejestru Długów firmy transportowe - samym leasingodawcom - mają do oddania ponad 112 mln zł³. Gdyby przedsiębiorcy nie transportowali ładunków poniżej określonej stawki, klient musiałby zapłacić więcej, a zleceniobiorcy nie ponosiłyby start finansowych – wyjaśnia Kamil Wolański, ekspert OCRK.

¹ Raport Transcash, lipiec 2019.

² Dane ZMPD i GUS.

³ Dane KRD dot. zadłużeń wobec firm leasingowych: <https://krd.pl/Centrum-prasowe/Informacje-prasowe/2019/Branza-leasingowa-rosnie-i-liczy-dluznikow>

Giełda podwykonawców

Najczęściej stosowaną praktyką jest tzw. zlecenie od spedycji. Kontrahenci nawiązują współpracę ze spedytorem, który poszukuje dostępnego transportowca. W procesie negocjacji pomiędzy stronami przedstawiany jest wzór umowy, którą przewoźnik zobowiązuje się podpisać, jeżeli zaakceptuje warunki współpracy. Nie ma on możliwości wprowadzania żadnych modyfikacji do zapisów i jest zobowiązany wywiązać się ze wszystkich punktów kontraktu. Na co warto zwrócić uwagę w takiej sytuacji?

Najczęściej pojawiającym się zapisem jest obowiązek zapłacenia określonej kary pieniężnej za niewykonanie lub nieprawidłowe wykonanie zlecenia. W przypadku, gdy na przykład dojdzie do nieterminowego podstawienia pojazdu do załadunku/rozładunku lub nie zostanie zrealizowana miesięczna liczba kilometrów, wówczas przewoźnicy są zobligowani do zapłacenia kary umownej. Średnia grzywna, jaką przewoźnik może zostać obciążony za niedotrzymanie umowy liczy od 5 do 7,5 tys. złotych. Kierowcy obawiają się bardzo wysokich kar wynikających z przepisów ustawy SENT, która dotyczy nadzoru nad przewozem towarów tak zwanych wrażliwych, gdzie często nie mają wielkiego wpływu na ewentualne naruszenia – wyjaśnia Wolański.

Poza tym kontrahenci opóźniają terminy płatności za dokonane usługi. Ze względu na to, że istnieje możliwość zawierania umów przez podmioty mające siedzibę na terenie całej UE, czas zapłaty jest dłuższy niż 30, a nawet 60 dni. Wynika to z faktu, iż okres realizacji należności nie jest liczony od momentu wykonania usługi, lecz od chwili doręczenia dokumentów zleceniodawcy, co zdecydowanie wydłuża termin uzyskania zaległych pieniędzy. Małe firmy borykają się więc z zatorami płatniczymi.

Warto też zaznaczyć, że umowa, jaką przewoźnik zawiera ze spedytorem, często uwzględnia klauzulę dotyczącą możliwości jej rozwiązania. Jak się jednak okazuje nie jest to takie proste. Rozwiązanie umowy poprzedzone jest bowiem kilkumiesięcznym okresem wypowiedzenia. Wiąże się to z tym, że firma transportowa nadal jest zobowiązana pracować dla danego klienta. Relacja przewoźnik-spedytor/zleceniodawca nie jest łatwa, a obecnie, przy tak dużym rozdrobnieniu rynku, coraz rzadziej stanowi długoterminową współpracę opartą na wzajemnych korzyściach i szacunku - dodaje ekspert OCRK.