

Rośnie liczba upadłości wśród przewoźników

ANALIZA Aż o 29% wzrasta liczba upadłości firm sektora transportowego w 2018 r. w stosunku do ubiegłego roku – tak wyliczyli eksperci Euler Hermes. Tymczasem już dwie duże europejskie firmy transportowe nawołują do podniesienia cen usług średnio o 6%. Ma to być odpowiedź na rosnące koszty paliw, korki, zatory płatnicze oraz problemy ze znalezieniem chętnych do pracy.

Jak wynika z danych dostępnych w Monitorach Gospodarczych i Sądowych, od początku roku do końca lipca upadło w Polsce 580 firm. Najwięcej upadłości stanowią firmy z sektora transportowego oraz produkcyjnego. Dla wszystkich firm to 14-proc. wzrost w stosunku do analogicznego okresu poprzedniego roku. W branży transportowej oraz produkcyjnej wzrost wynosi aż 29%. Eksperci za stan rzeczy winią pogarszające się warunki biznesowe – problemy z zatorami płatniczymi, niewystarczająca liczba kierowców oraz rosnące koszty paliwa, a także nowe regulacje na rynkach unijnych (płaca minimalna oraz standard pracy kierowców). Coraz więcej Polaków wybiera pracę u przewoźników zagranicznych, likwidując własne działalności, małe firmy rodzinne.

Tymczasem już dwaj duzi przewoźnicy europejscy – niemiecki Nagel Group oraz węgierski Waberer's – zgodnie nawołują wszystkich przewoźników do podniesienia stawek usług transportowych o średnio 6%. Ich zdaniem, to minimum, które ma pokryć rosnące koszty prowadzenia biznesu. Według przewoźników nie da się już bardziej zoptymalizować zużycia paliwa i kosztów logistyki transportowej, tak aby nie obciążać nimi klienta ostatecznego. Doradcy restrukturyzacji analizujący płynność przedsiębiorstw i zagrożenia dla różnych sektorów biznesu uważają, że branża transportowa, obok budowlanki, znajduje się obecnie w najtrudniejszej sytuacji od wielu lat.

– Firmy transportowe doświadczają kumulacji niekorzystnych czynników biznesowych. Rośnie ryzyko związane z upadłością, chwilową oraz długotrwałą niewypłacalnością, a większość małych firm rodzinnych, korzystających ze spedytorów zewnętrznych, nie ma mocy sprawczej negocjowania cen i warunków płatności. Rynek pracownika oraz coraz większe skomplikowanie europejskich procedur transportowych sprawiają, że duże, wyspecjalizowane firmy spedycyjne są chętniej wybierane przez klientów niż indywidualni przewoźnicy. Jednym z rozwiązań części problemów zwiększającym konkurencyjność na rynku byłoby łączenie zasobów małych firm rodzinnych i konstruowanie wspólnej oferty dla klientów ostatecznych – tłumaczy Małgorzata Anisimowicz, prezes PMR Restrukturyzacje SA.