



RAPORT

Wpływ podwyżek e-TOLL na działalność firm transportowych

Podwyżki e-TOLL nie są jedynie zmianą kosztową dla firm transportowych – to czynnik, który może zmienić strukturę rynku i poziom cen w gospodarce.

O Związku Transport i Logistyka Polska

Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska (TLP) powstał w 2014 roku. Obecnie zrzesza ponad 70 firm sektora TSL. TLP działa na podstawie ustawy o organizacjach pracodawców z dnia 23 maja 1991 roku. Organizacja aktywnie uczestniczy w dialogu z administracją publiczną oraz instytucjami krajowymi i europejskimi, reprezentując interesy przedsiębiorstw transportu drogowego w obszarze regulacyjnym, gospodarczym i społecznym.

Słowo wstępu

Maciej Wroński

Prezes, Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska



Zmiany w systemie e-TOLL, które weszły w życie 1 lutego 2026 r., stanowią jedno z najbardziej odczuwalnych kosztowo wydarzeń dla branży transportu drogowego w ostatnim czasie. Skala podwyżek opłat oraz rozszerzenie sieci dróg objętych systemem powodują bezpośredni wzrost kosztów działalności przedsiębiorstw, który w wielu przypadkach trudno jest szybko przenieść na kontrahentów. W konsekwencji rośnie presja na rentowność przewozów oraz stabilność finansową firm transportowych.

Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska zdecydował się przeprowadzić szybkie badanie wśród przedsiębiorców, aby możliwie wcześnie uchwycić rzeczywiste skutki wprowadzonych zmian. Naszym celem było zebranie wiarygodnych informacji z rynku oraz przedstawienie aktualnej sytuacji branży w oparciu o doświadczenia firm funkcjonujących w nowych warunkach kosztowych.

Wyniki badania pokazują, że sektor transportu drogowego w Polsce pozostaje bardzo wrażliwy na gwałtowne zmiany regulacyjne wpływające na poziom kosztów operacyjnych. Jednocześnie potwierdzają one znaczenie dialogu pomiędzy administracją publiczną a przedsiębiorcami przy projektowaniu rozwiązań mających bezpośredni wpływ na konkurencyjność gospodarki.

Mam nadzieję, że przedstawione w raporcie wnioski będą istotnym głosem w dyskusji o przyszłości systemu opłat drogowych oraz warunkach funkcjonowania transportu drogowego w Polsce.



Streszczenie Zarządcze

Cel i tło analizy

Zmiany w systemie e-TOLL, które weszły w życie 1 lutego 2026 r. – obejmujące znaczącą podwyżkę stawek opłat drogowych oraz rozszerzenie sieci dróg objętych systemem – stanowią jeden z najbardziej odczuwalnych kosztowo wstrząsów dla polskiej branży transportu drogowego. Niniejszy raport, oparty na badaniu ankietowym przeprowadzonym przez Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska (TLP), diagnozuje rzeczywisty wpływ nowych regulacji na kondycję finansową sektora TSL. Sektora, który jest fundamentem polskiej gospodarki, a jednocześnie rynkiem zdominowanym przez wrażliwe na zmiany kosztowe małe i średnie przedsiębiorstwa.

Kluczowe wnioski z badania

Krytyczny spadek rentowności i brak rekompensaty kosztów: Branża transportowa utraciła zdolność do przenoszenia rosnących kosztów systemowych na klientów. Aż 60% badanych firm zmuszonych jest pokrywać wzrost opłat w całości z własnej marży. Jednocześnie 73,3% przedsiębiorstw przewiduje w perspektywie najbliższych sześciu miesięcy krytyczny wpływ na swoją rentowność (balansowanie na granicy opłacalności lub straty). Zjawisko to uderza najsilniej w mikroprzedsiębiorstwa (flota 1–10 pojazdów), wśród których aż 74,1% deklaruje całkowity brak możliwości podniesienia cen usług.

Asymetria negocjacyjna i twardy opór zleceniodawców: Próby renegotjacji stawek frachtowych spotykają się z bezwzględną reakcją rynku. Najczęstszą odpowiedzią zleceniodawców (50,6% przypadków) jest odmowa renegotjacji połączona z groźbą zerwania współpracy. Analiza dowodzi, że jest to najsilniejszy czynnik prowadzący przewoźników do zapaści finansowej – aż 84,6% firm zderzających się z taką postawą ocenia wpływ zmian w systemie e-TOLL na swoją rentowność jako krytyczny.

Działania defensywne zamiast transformacji ekologicznej: Zróżnicowanie stawek opłat miało w założeniu promować ekologię, jednak w realiach drastycznego wzrostu kosztów wymusza na firmach działania obronne, a nie rozwojowe. Zamiast inwestować w nowoczesny i niskoemisyjny tabor (co deklaruje znikomy odsetek firm), przewoźnicy ratują płynność finansową poprzez redukcję taboru i ograniczanie skali działalności – co stanowi główny plan dla 47,2% ogółu ankietowanych.

Nieuchronna konsolidacja rynku i presja inflacyjna: Skumulowane koszty regulacyjne doprowadzą do głębokich zmian strukturalnych. Ponad 38% firm prognozuje konsolidację rynku poprzez upadek najmniejszych podmiotów i przejęcia ich przez większych graczy. Jednocześnie przedsiębiorstwa spodziewają się wzrostu stawek frachtowych oraz cen towarów. Oznacza to, że po początkowej absorpcji kosztów przez przewoźników, podwyżki opłat drogowych zostaną ostatecznie przerzucone na łańcuchy dostaw, napędzając inflację kosztową w całej gospodarce.

Rekomendacje TLP dla władz publicznych

Biorąc pod uwagę strategiczne znaczenie transportu drogowego oraz ryzyko systemowego osłabienia branży, rekomenduje się podjęcie następujących działań:

- **Zapewnienie stabilności regulacyjnej:** Niezbędne jest wprowadzanie kolejnych zmian w sposób ewolucyjny, z odpowiednim wyprzedzeniem i przy jasnej komunikacji, co ograniczy niepewność inwestycyjną.
- **Wdrożenie mechanizmów wsparcia modernizacji:** Konieczne jest stworzenie programów finansowych wspierających inwestycje w niskoemisyjny tabor, szczególnie z myślą o małych i średnich przedsiębiorstwach, które nie dysponują własnym kapitałem na transformację technologiczną.
- **Ciągły monitoring skutków gospodarczych:** Administracja powinna systematycznie analizować wpływ systemu opłat drogowych nie tylko na przychody budżetowe, ale przede wszystkim na poziom konkurencyjności rynku, inflację kosztową i dostępność usług transportowych.



Executive Summary

Purpose and Background of the Analysis

The changes to the e-TOLL system that came into effect on February 1, 2026—including a significant increase in toll rates and the expansion of the toll road network—constitute one of the most severe cost shocks for the Polish road transport industry. This report, based on a survey conducted by the Transport and Logistics Poland (TLP) Employers' Association, diagnoses the actual impact of the new regulations on the financial condition of the sector. A sector that is the foundation of the Polish economy, yet a market dominated by highly cost-sensitive small and medium-sized enterprises (SMEs).

Key Survey Findings

Critical decline in profitability and lack of cost recovery: The transport industry has lost its ability to pass rising systemic costs onto clients. As many as 60% of the surveyed companies are forced to cover the toll increases entirely from their own profit margins. At the same time, 73.3% of enterprises anticipate a critical impact on their profitability within the next six months (teetering on the edge of profitability or incurring losses). This phenomenon hits micro-enterprises (fleets of 1–10 vehicles) the hardest, with a staggering 74.1% declaring a complete inability to raise service prices.

Negotiation asymmetry and fierce resistance from clients: Attempts to renegotiate freight rates meet with a ruthless market reaction. The most common response from clients (in 50.6% of cases) is a refusal to renegotiate coupled with a threat to terminate cooperation. Analysis proves that this is the strongest factor driving carriers toward financial collapse—as many as 84.6% of companies facing such an attitude rate the impact of e-TOLL on their profitability as critical.

Defensive actions instead of green transformation: The differentiation of toll rates was intended to promote ecology; however, in the reality of drastically rising costs, it forces companies into defensive rather than developmental actions. Instead of investing in modern and low-emission fleets (which is declared by a negligible percentage of companies), carriers are saving their financial liquidity by downsizing their fleets and scaling back operations—which is the primary plan for 47.2% of all respondents.

Inevitable market consolidation and inflationary pressure: Accumulated regulatory costs will lead to deep structural changes. Over 38% of companies forecast market consolidation through the bankruptcy of the smallest entities and their acquisition by larger players. Simultaneously, enterprises expect an increase in freight rates and commodity prices. This means that after the initial absorption of costs by carriers, the road toll hikes will ultimately be passed onto supply chains, fueling cost-push inflation across the entire economy.

TLP's Recommendations for public authorities

Given the strategic importance of road transport and the risk of a systemic weakening of the industry, the following actions are recommended:

- Ensuring regulatory stability: It is essential to introduce any further changes in an evolutionary manner, with sufficient advance notice and clear communication, which will reduce investment uncertainty.
- Implementing modernization support mechanisms: It is necessary to create financial programs supporting investments in low-emission fleets, especially with small and medium-sized enterprises in mind, as they lack their own capital for technological transformation.
- Continuous monitoring of economic impacts: The administration should systematically analyze the impact of the road toll system not only on budget revenues but, above all, on the level of market competitiveness, cost-push inflation, and the availability of transport services.

Struktura uczestników badania



Ocena wpływu zmian w systemie e-TOLL na działalność przedsiębiorstw transportowych wymaga uwzględnienia struktury podmiotów uczestniczących w badaniu. Wielkość przedsiębiorstwa, mierzona liczbą posiadanych pojazdów, stanowi jeden z kluczowych czynników determinujących poziom kosztów operacyjnych, zdolność do absorpcji wzrostu kosztów oraz możliwości negocjacyjne wobec kontrahentów. W praktyce oznacza to, że skutki zmian regulacyjnych mogą być odczuwane w różnym stopniu przez poszczególne segmenty rynku.

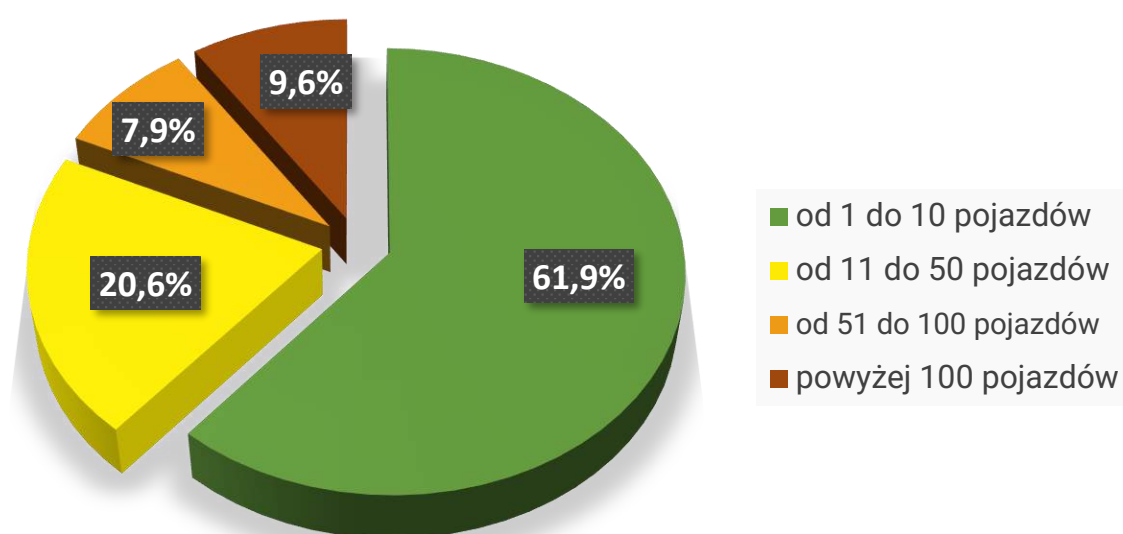
Sektor transportu drogowego w Polsce charakteryzuje się dużym udziałem małych i średnich przedsiębiorstw, które stanowią fundament krajowego rynku przewozowego, przy jednoczesnej obecności większych operatorów dysponujących rozbudowanymi flotami i silniejszą pozycją rynkową. Struktura respondentów przedstawiona w niniejszym rozdziale pozwala określić, które segmenty rynku są najbardziej reprezentowane w badaniu, a tym samym umożliwia właściwą interpretację uzyskanych wyników w dalszej części raportu.

W kolejnym zestawieniu zaprezentowano strukturę uczestników badania według wielkości posiadanej floty pojazdów, co stanowi punkt odniesienia dla analizy wpływu zmian w systemie e-TOLL na działalność przedsiębiorstw transportowych.



Jaką firmę transportową Pan/Pani reprezentuje (liczba pojazdów we flocie)?

Struktura respondentów według wielkości floty pojazdów



Wielkość floty pojazdów	Udział respondentów
1–10 pojazdów	61,9%
11–50 pojazdów	20,6%
51–100 pojazdów	7,9%
Powyżej 100 pojazdów	9,6%

Struktura respondentów pokazuje wyraźnie, że badanie zostało zdominowane przez najmniejsze przedsiębiorstwa transportowe — firmy posiadające do 10 pojazdów stanowią aż 61,9% uczestników. Oznacza to, że prezentowane wyniki w dużym stopniu odzwierciedlają sytuację segmentu rynku najbardziej wrażliwego na wzrost kosztów prowadzenia działalności, a jednocześnie dysponującego najmniejszą siłą negocjacyjną wobec kontrahentów. W praktyce to właśnie ta grupa przedsiębiorstw najszybciej odczuwa skutki zmian regulacyjnych, takich jak podwyżki opłat drogowych.

Jednocześnie niemal 40% respondentów stanowią przedsiębiorstwa posiadające ponad 10 pojazdów, w tym blisko 10% firmy dysponujące flotą przekraczającą 100 pojazdów. Pozwala to uznać, że badanie obejmuje również perspektywę większych operatorów transportowych, którzy – mimo większej skali działalności – pozostają podatni na gwałtowne wzrosty kosztów systemowych, zwłaszcza w warunkach silnej konkurencji cenowej na rynku przewozów.

Uzyskana struktura próby potwierdza jednocześnie obraz polskiego sektora transportu drogowego jako branży opartej przede wszystkim na małych i średnich przedsiębiorstwach. W kontekście wprowadzonych zmian w systemie e-TOLL oznacza to, że skutki regulacji będą w największym stopniu odczuwalne właśnie w tym segmencie rynku, który odpowiada za znaczącą część krajowych i międzynarodowych przewozów drogowych.

Z punktu widzenia debaty publicznej wyniki te wskazują, że wzrost opłat drogowych nie jest wyłącznie problemem największych firm transportowych, lecz dotyczy przede wszystkim mniejszych przedsiębiorstw funkcjonujących na niskich marżach i ograniczonych rezerwach finansowych. W konsekwencji może to przekładać się nie tylko na kondycję samych przewoźników, ale również na koszty usług transportowych w całej gospodarce.





1.

**Stopień przeniesienia wzrostu opłat
e-TOLL na ceny usług transportowych**

Możliwość przeniesienia wzrostu kosztów działalności na odbiorców usług stanowi jeden z kluczowych czynników wpływających na kondycję finansową przedsiębiorstw transportowych w warunkach rosnących opłat systemowych. Zdolność do podnoszenia stawek frachtowych w odpowiedzi na wzrost opłat e-TOLL zależy w dużej mierze od skali działalności przedsiębiorstwa, jego pozycji negocjacyjnej wobec kontrahentów oraz struktury realizowanych zleceń. W praktyce oznacza to, że firmy dysponujące różną liczbą pojazdów mogą w odmiennym stopniu przenosić rosnące koszty na klientów, co bezpośrednio wpływa na poziom osiągniętej rentowności.

W niniejszym rozdziale przedstawiono wyniki badania dotyczące stopnia, w jakim przedsiębiorstwom transportowym udało się przenieść wzrost opłat e-TOLL na końcowe ceny usług transportowych, z podziałem na segmenty firm według wielkości floty pojazdów. Takie ujęcie pozwala lepiej ocenić zróżnicowanie sytuacji rynkowej pomiędzy mikroprzedsiębiorstwami, małymi, średnimi i dużymi operatorami transportowymi, a także określić, które grupy przedsiębiorstw są najbardziej narażone na presję kosztową wynikającą ze zmian regulacyjnych.

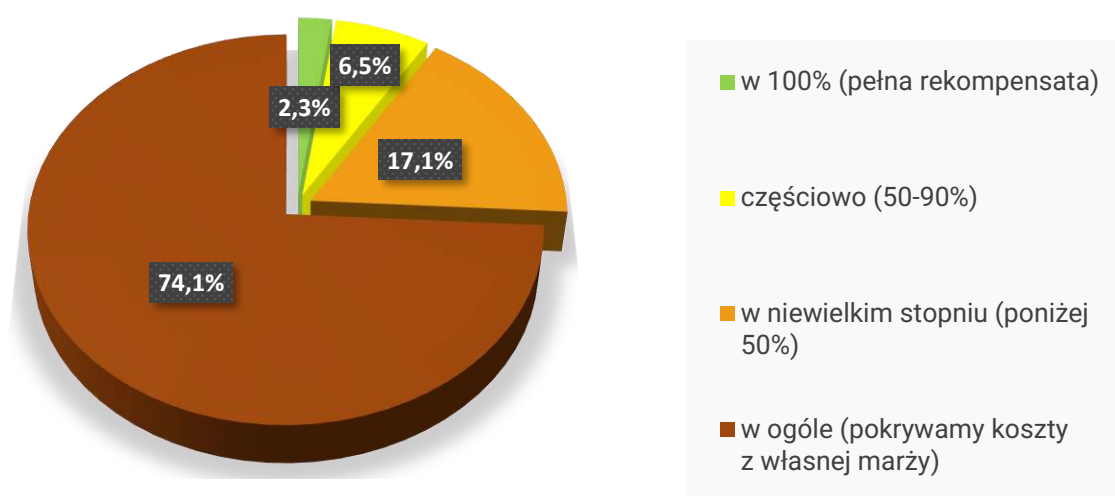




Przedsiębiorstwa o flocie 1–10 pojazdów

Pytanie 1

W jakim stopniu udało się Państwa firmie przenieść wzrost opłat e-TOLL na końcową cenę usługi transportowej?



Wyniki badania pokazują, że mikroprzedsiębiorstwa transportowe dysponujące flotą od 1 do 10 pojazdów w zdecydowanej większości nie są w stanie przenieść wzrostu opłat e-TOLL na klientów. 74,1% firm deklaruje brak możliwości podniesienia cen usług, co oznacza konieczność pokrywania rosnących kosztów z własnej marży i wskazuje na bardzo wysoką presję kosztową w najmniejszym segmencie rynku transportowego.

Jedynie 17,1% przedsiębiorstw przeniosło koszty w niewielkim stopniu, 6,5% częściowo w większym zakresie, natomiast pełną rekompensatę wzrostu opłat osiągnęło zaledwie 2,3% firm. Uzyskane wyniki potwierdzają ograniczoną siłę negocjacyjną najmniejszych przewoźników oraz rosnące ryzyko pogorszenia rentowności działalności w najbliższym okresie.

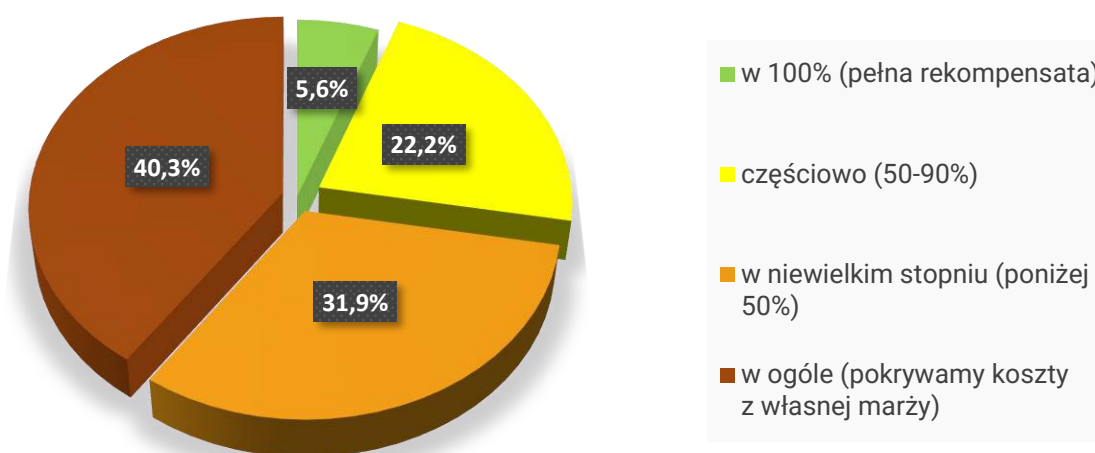
Oznacza to, że podwyżki opłat drogowych w największym stopniu obciążają właśnie najmniejsze podmioty rynku transportowego, które dysponują ograniczonymi rezerwami finansowymi i najmniejszymi możliwościami dostosowania cen usług do rosnących kosztów działalności.



Przedsiębiorstwa o flocie 11–50 pojazdów

Pytanie 1

W jakim stopniu udało się Państwa firmie przenieść wzrost opłat e-TOLL na końcową cenę usługi transportowej?



W przypadku przedsiębiorstw transportowych dysponujących flotą od 11 do 50 pojazdów sytuacja związana z przenoszeniem wzrostu opłat e-TOLL na ceny usług transportowych jest bardziej zróżnicowana niż w segmencie najmniejszych firm, jednak nadal znacząca część przedsiębiorstw doświadcza istotnej presji kosztowej. 40,3% firm deklaruje, że nie udało się w ogóle przenieść wzrostu kosztów na klientów, co oznacza konieczność pokrywania podwyżek z własnej marży i wskazuje na ograniczoną siłę negocjacyjną przewoźników.

Jednocześnie 31,9% przedsiębiorstw wskazuje możliwość przeniesienia kosztów jedynie w niewielkim stopniu (poniżej 50%), a 22,2% firm deklaruje częściową rekompensatę kosztów w większym zakresie (50–90%). Pełne przeniesienie wzrostu opłat na ceny usług transportowych udało się osiągnąć jedynie 5,6% respondentów, co potwierdza, że nawet przedsiębiorstwa o większej skali działalności mają ograniczone możliwości dostosowania stawek frachtowych do rosnących kosztów systemowych.

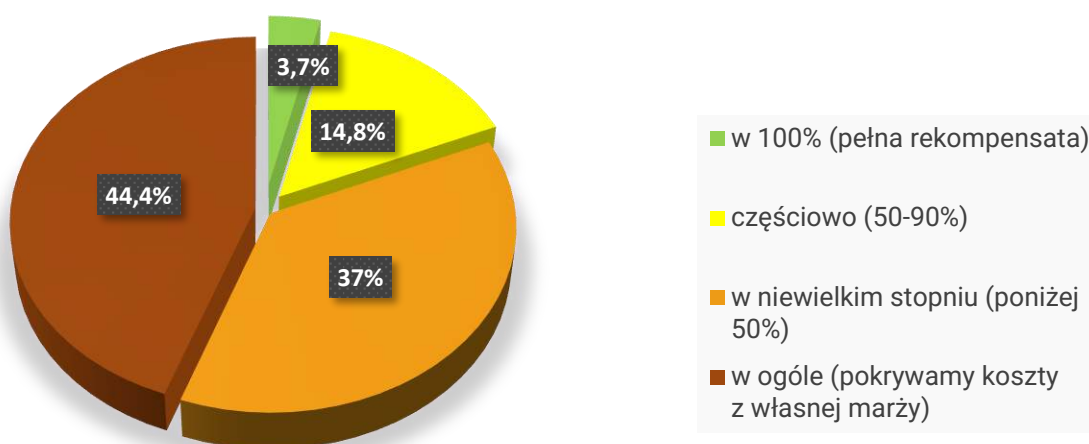
Uzyskane wyniki pokazują, że przedsiębiorstwa tej wielkości posiadają większą elastyczność rynkową niż mikrofirmy, jednak nadal w większości przypadków nie są w stanie w pełni zabezpieczyć swojej rentowności poprzez podwyżki cen usług. W konsekwencji wzrost opłat drogowych pozostaje istotnym czynnikiem ryzyka finansowego również dla tego segmentu przedsiębiorstw.



Przedsiębiorstwa o flocie 51–100 pojazdów

Pytanie 1

W jakim stopniu udało się Państwa firmie przenieść wzrost opłat e-TOLL na końcową cenę usługi transportowej?



Wyniki badania pokazują, że przedsiębiorstwa transportowe dysponujące flotą od 51 do 100 pojazdów mają większe możliwości przenoszenia wzrostu opłat e-TOLL na ceny usług niż mniejsze podmioty, jednak nadal znacząca część firm odczuwa wyraźną presję kosztową. 44,4% przedsiębiorstw deklaruje brak możliwości podniesienia cen, co oznacza konieczność pokrywania wzrostu kosztów z własnej marży.

Jednocześnie 37,0% firm wskazuje możliwość przeniesienia kosztów jedynie w niewielkim stopniu, a 14,8% przedsiębiorstw deklaruje częściową rekompensatę w większym zakresie. Pełne przeniesienie kosztów osiągnęło jedynie 3,7% respondentów, co potwierdza, że nawet firmy o większej skali działalności mają ograniczoną możliwość dostosowania stawek frachtowych do rosnących kosztów systemowych.

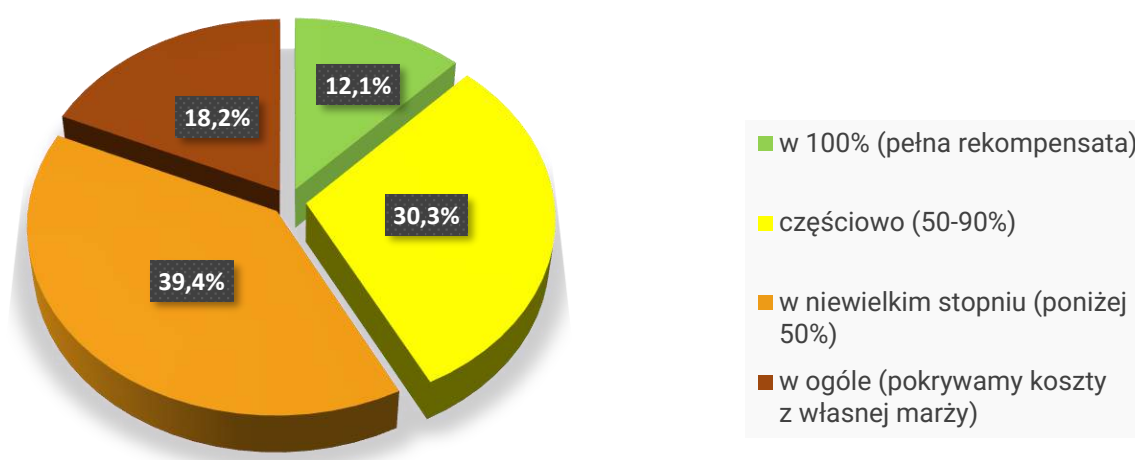
Uzyskane wyniki wskazują, że wzrost opłat drogowych pozostaje istotnym czynnikiem ryzyka dla rentowności również w segmencie średnich przedsiębiorstw transportowych, mimo relatywnie większej skali działalności i silniejszej pozycji rynkowej w porównaniu z mniejszymi podmiotami.



Przedsiębiorstwa o flocie powyżej 100 pojazdów

Pytanie 1

W jakim stopniu udało się Państwa firmie przenieść wzrost opłat e-TOLL na końcową cenę usługi transportowej?



Wyniki badania wskazują, że przedsiębiorstwa transportowe dysponujące flotą powyżej 100 pojazdów posiadają relatywnie największe możliwości przenoszenia wzrostu opłat e-TOLL na ceny usług transportowych, jednak również w tym segmencie nie następuje pełna kompensacja rosnących kosztów. 12,1% firm deklaruje pełne przeniesienie kosztów, natomiast 30,3% przedsiębiorstw wskazuje na częściową rekompensatę w większym zakresie (50–90%).

Jednocześnie 39,4% firm przeniosło koszty jedynie w niewielkim stopniu, a 18,2% przedsiębiorstw nie było w stanie podnieść cen usług w ogóle. Oznacza to, że mimo większej skali działalności i silniejszej pozycji negocjacyjnej, także duzi operatorzy transportowi w istotnym stopniu ponoszą wzrost opłat drogowych kosztem własnej marży.

Uzyskane wyniki potwierdzają, że podwyżki e-TOLL wpływają na rentowność przedsiębiorstw w całym sektorze transportowym, niezależnie od wielkości firmy, choć skala tego wpływu maleje wraz ze wzrostem liczby pojazdów i rosnącą siłą negocjacyjną przedsiębiorstw.



Rosnące koszty, ograniczone możliwości podwyżek – presja na marże w całym sektorze transportowym

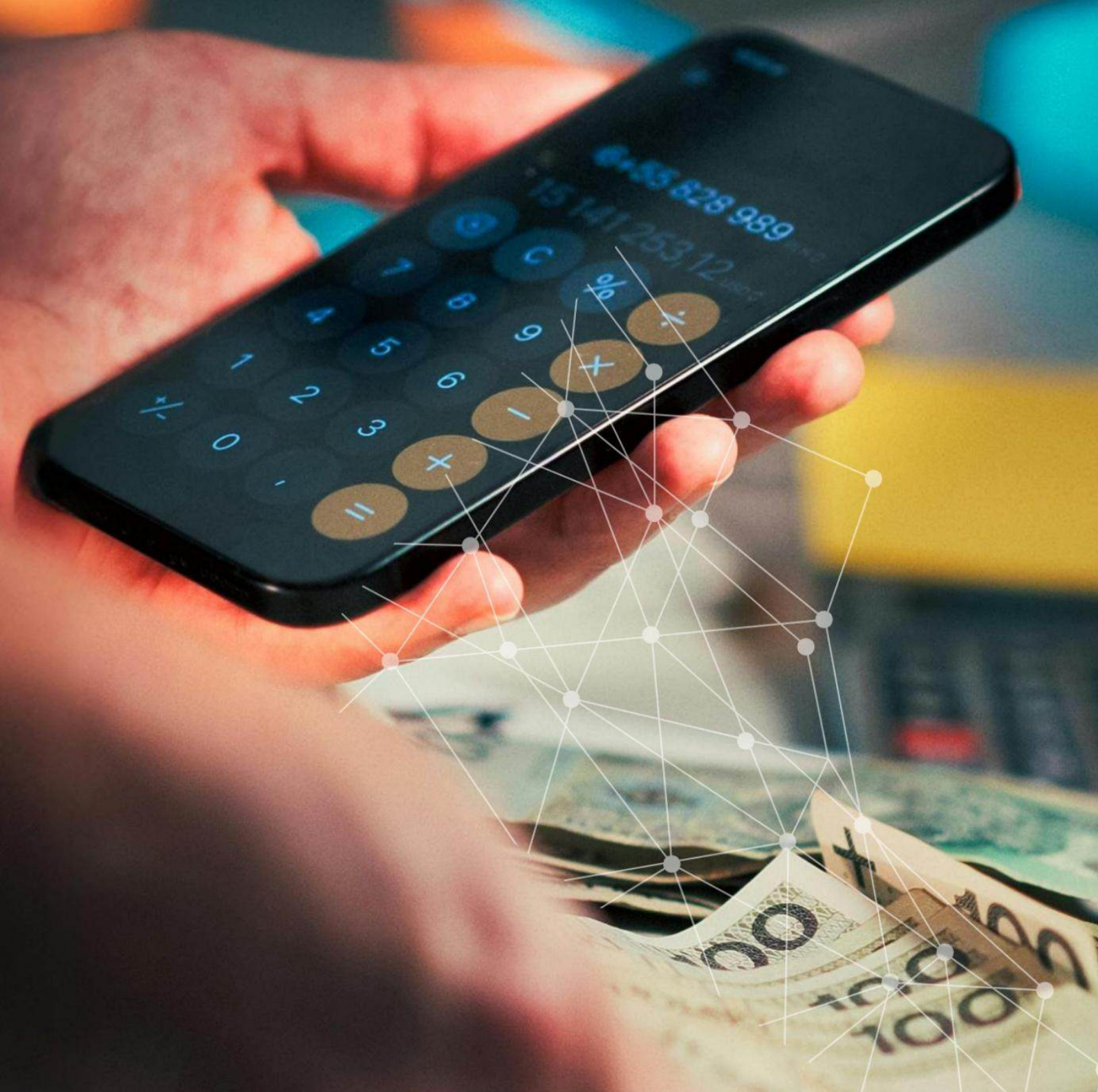
Zestawienie wyników dla wszystkich grup przedsiębiorstw transportowych pokazuje wyraźnie, że zdolność do przenoszenia wzrostu opłat e-TOLL na ceny usług rośnie wraz ze skalą działalności, jednak nawet największe firmy nie są w stanie w pełni zneutralizować skutków podwyżek. W praktyce oznacza to, że rosnące koszty systemowe w znacznym stopniu obciążają marże przewoźników w całym sektorze, niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa.

Najtrudniejsza sytuacja dotyczy mikroprzedsiębiorstw posiadających do 10 pojazdów, wśród których dominują firmy zmuszone pokrywać wzrost kosztów z własnych środków. Wraz ze wzrostem liczby pojazdów rośnie udział przedsiębiorstw, którym udaje się częściowo przenieść koszty na kontrahentów, co potwierdza znaczenie skali działalności oraz siły negocjacyjnej w relacjach rynkowych. Jednocześnie nawet w segmencie największych operatorów pełna rekompensata kosztów pozostaje ograniczona, co wskazuje, że rynek transportowy funkcjonuje w warunkach silnej konkurencji cenowej i niskiej elastyczności stawek frachtowych.

Z perspektywy ekonomicznej wyniki te wskazują na realne i powszechne pogorszenie rentowności branży transportowej, szczególnie w krótkim okresie po wprowadzeniu podwyżek opłat drogowych. Ograniczona możliwość przenoszenia kosztów oznacza konieczność absorpcji wzrostu wydatków przez przedsiębiorstwa, co może prowadzić do spadku marż operacyjnych, ograniczenia inwestycji oraz zwiększenia ryzyka problemów z płynnością finansową najmniejszych podmiotów.

W szerszym ujęciu gospodarczym badanie pokazuje również, że koszty regulacyjne w transporcie drogowym w pierwszej fazie obciążają przede wszystkim przewoźników, a dopiero w dalszej kolejności mogą być przenoszone na ceny usług logistycznych i towarów. Oznacza to, że skutki podwyżek e-TOLL mogą być odczuwalne nie tylko w sektorze transportowym, ale również w całych łańcuchach dostaw oraz w kosztach funkcjonowania przedsiębiorstw korzystających z usług przewozowych.

Wniosek jest jednoznaczny: podwyżki opłat drogowych nie są neutralne dla rynku – realnie obniżają rentowność firm transportowych i zwiększają presję finansową w branży, przy czym największe ryzyko dotyczy najmniejszych przedsiębiorstw dysponujących ograniczonymi rezerwami kapitałowymi i najsłabszą pozycją negocjacyjną.



2.

**Ocena wpływu nowych stawek e-TOLL
na rentowność przedsiębiorstw
transportowych**

Ocena wpływu nowych stawek e-TOLL na rentowność przedsiębiorstw transportowych stanowi jeden z kluczowych elementów analizy skutków wprowadzonych zmian regulacyjnych. Wzrost opłat drogowych bezpośrednio zwiększa poziom kosztów operacyjnych firm, a możliwość ich kompensacji poprzez podwyżki cen usług pozostaje ograniczona przez sytuację rynkową oraz presję konkurencyjną. W praktyce oznacza to, że część przedsiębiorstw zmuszona jest do absorpcji rosnących kosztów kosztem własnej rentowności, co w krótkim okresie może prowadzić do pogorszenia wyników finansowych całej branży transportowej.

Szczególne znaczenie ma perspektywa najbliższych miesięcy, ponieważ pierwsze miesiące po wprowadzeniu nowych stawek stanowią okres dostosowawczy, w którym przedsiębiorstwa weryfikują swoją zdolność do funkcjonowania w zmienionych warunkach kosztowych. Ograniczone możliwości renegotjowania stawek frachtowych mogą prowadzić do spadku marż operacyjnych, zwiększenia presji na płynność finansową oraz konieczności ograniczania wydatków inwestycyjnych. Skala tego zjawiska może być zróżnicowana w zależności od wielkości przedsiębiorstwa, struktury klientów oraz rodzaju realizowanych przewozów.

W niniejszym rozdziale przedstawiono wyniki badania dotyczące oceny wpływu nowych stawek e-TOLL na rentowność działalności przedsiębiorstw transportowych w perspektywie najbliższych sześciu miesięcy, z podziałem na segmenty firm według wielkości floty pojazdów. Takie ujęcie pozwala określić skalę ryzyka finansowego w poszczególnych grupach przedsiębiorstw oraz zidentyfikować segmenty rynku najbardziej narażone na pogorszenie wyników ekonomicznych w krótkim okresie.

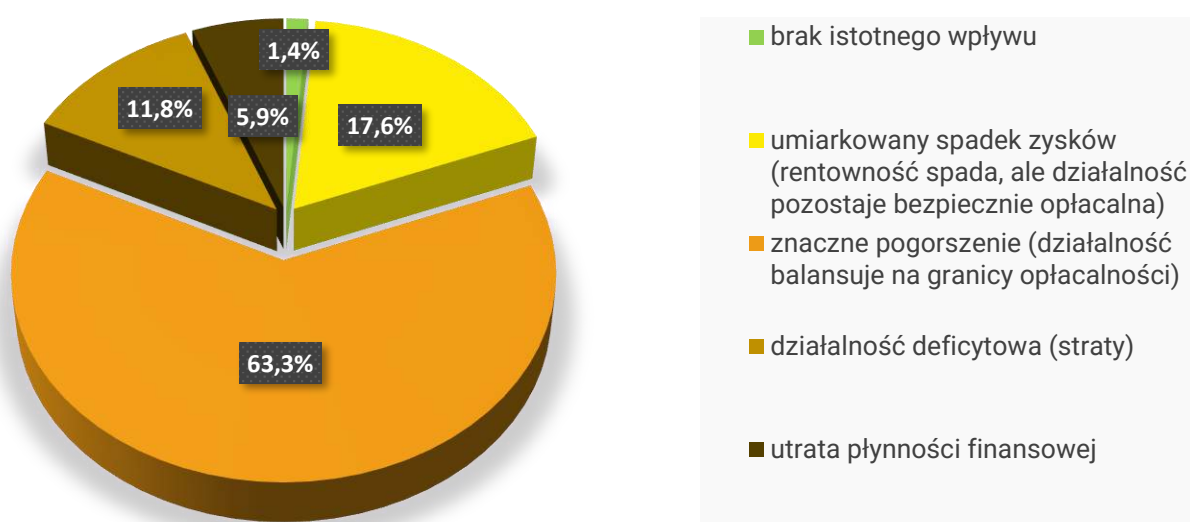




Przedsiębiorstwa o flocie 1–10 pojazdów

Pytanie 2

Jak oceniają Państwo wpływ nowych stawek e-TOLL (obowiązujących od 1 lutego 2026) na rentowność Państwa firmy w perspektywie najbliższych sześciu miesięcy?



Wyniki badania pokazują, że mikroprzedsiębiorstwa transportowe posiadające flotę od 1 do 10 pojazdów bardzo wyraźnie odczuwają negatywny wpływ nowych stawek e-TOLL na swoją rentowność. Aż 63,3% firm wskazuje na znaczne pogorszenie wyników finansowych, oznaczające funkcjonowanie działalności na granicy opłacalności. Dodatkowo 11,8% przedsiębiorstw deklaruje, że w perspektywie najbliższych miesięcy działalność może stać się deficytowa, a 5,9% firm obawia się utraty płynności finansowej.

Jednocześnie jedynie 17,6% respondentów wskazuje na umiarkowany spadek zysków przy zachowaniu opłacalności działalności, natomiast brak istotnego wpływu nowych stawek deklaruje zaledwie 1,4% przedsiębiorstw. Oznacza to, że zdecydowana większość najmniejszych firm transportowych doświadcza realnego pogorszenia sytuacji ekonomicznej w wyniku wzrostu kosztów systemowych.

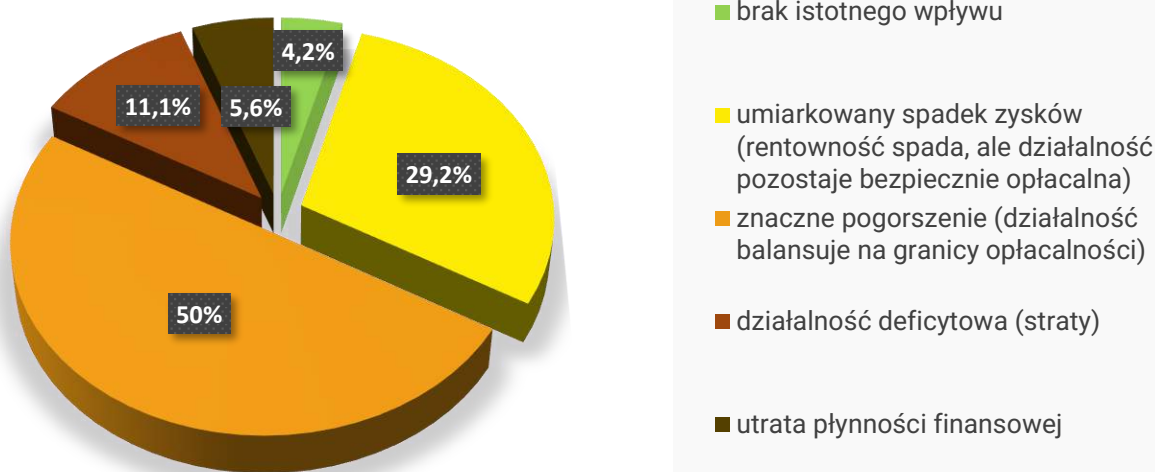
Uzyskane wyniki potwierdzają, że najmniejsze przedsiębiorstwa transportowe należą do grupy najbardziej narażonej na pogorszenie kondycji finansowej w sektorze. Skala deklarowanych negatywnych skutków wskazuje na wysokie ryzyko dalszego spadku rentowności działalności oraz zwiększoną presję na stabilność finansową tego segmentu rynku w najbliższym okresie.



Przedsiębiorstwa o flocie 11–50 pojazdów

Pytanie 2

Jak oceniają Państwo wpływ nowych stawek e-TOLL (obowiązujących od 1 lutego 2026) na rentowność Państwa firmy w perspektywie najbliższych sześciu miesięcy?



W przypadku przedsiębiorstw transportowych posiadających flotę od 11 do 50 pojazdów wpływ nowych stawek e-TOLL na rentowność działalności jest również wyraźnie negatywny, choć nieco mniej dotkliwy niż w segmencie najmniejszych firm. 50,0% przedsiębiorstw wskazuje na znaczne pogorszenie wyników finansowych, oznaczające funkcjonowanie działalności na granicy opłacalności. Dodatkowo 11,1% firm deklaruje ryzyko przejścia w działalność deficytową, a 5,6% przedsiębiorstw obawia się utraty płynności finansowej w najbliższych miesiącach.

Jednocześnie 29,2% respondentów ocenia wpływ zmian jako umiarkowany spadek zysków przy zachowaniu opłacalności działalności, natomiast brak istotnego wpływu nowych stawek deklaruje jedynie 4,2% firm. Oznacza to, że zdecydowana większość przedsiębiorstw tej wielkości odczuwa pogorszenie sytuacji ekonomicznej w wyniku wzrostu kosztów systemowych.

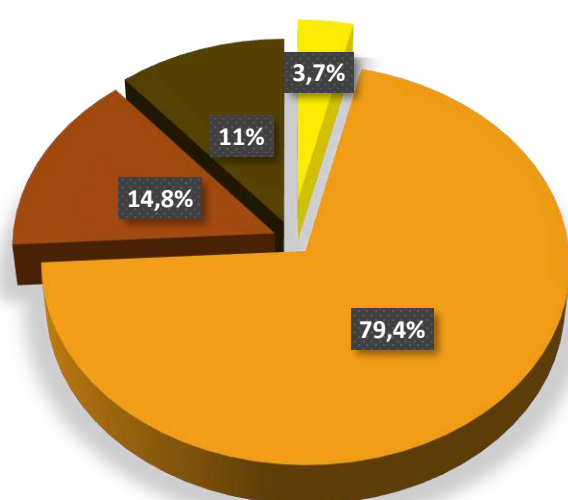
Uzyskane wyniki wskazują, że także przedsiębiorstwa o średniej skali działalności pozostają silnie narażone na pogorszenie rentowności w wyniku wzrostu kosztów operacyjnych, choć większa skala działalności zapewnia częściowo większą odporność finansową niż w przypadku mikroprzedsiębiorstw.



Przedsiębiorstwa o flocie 51–100 pojazdów

Pytanie 2

Jak oceniają Państwo wpływ nowych stawek e-TOLL (obowiązujących od 1 lutego 2026) na rentowność Państwa firmy w perspektywie najbliższych sześciu miesięcy?



- brak istotnego wpływu
- umiarkowany spadek zysków (rentowność spada, ale działalność pozostaje bezpiecznie opłacalna)
- znaczne pogorszenie (działalność balansuje na granicy opłacalności)
- działalność deficytowa (straty)
- utrata płynności finansowej

W przypadku przedsiębiorstw transportowych dysponujących flotą od 51 do 100 pojazdów wpływ nowych stawek e-TOLL na rentowność działalności jest bardzo wyraźny i w zdecydowanej większości przypadków negatywny. Aż 79,4% firm wskazuje na znaczne pogorszenie wyników finansowych, oznaczające funkcjonowanie działalności na granicy opłacalności. Dodatkowo 14,8% przedsiębiorstw deklaruje ryzyko przejścia w działalność deficytową, a 11% firm obawia się utraty płynności finansowej w najbliższych miesiącach.

Jednocześnie jedynie 3,7% respondentów ocenia wpływ zmian jako umiarkowany spadek zysków przy zachowaniu opłacalności działalności, natomiast wskazania dotyczące braku istotnego wpływu nowych stawek praktycznie nie występują. Oznacza to, że zdecydowana większość przedsiębiorstw tej wielkości doświadcza istotnego pogorszenia sytuacji ekonomicznej w wyniku wzrostu kosztów systemowych.

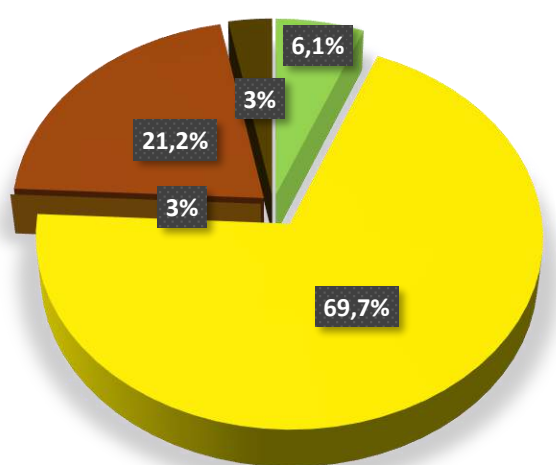
Uzyskane wyniki potwierdzają, że także przedsiębiorstwa o większej skali działalności pozostają silnie narażone na spadek rentowności, a skala deklarowanych negatywnych skutków wskazuje na bardzo wysoką presję kosztową w tym segmencie rynku transportowego.



Przedsiębiorstwa o flocie powyżej 100 pojazdów

Pytanie 2

Jak oceniają Państwo wpływ nowych stawek e-TOLL (obowiązujących od 1 lutego 2026) na rentowność Państwa firmy w perspektywie najbliższych sześciu miesięcy?



- brak istotnego wpływu
- umiarkowany spadek zysków (rentowność spada, ale działalność pozostaje bezpiecznie opłacalna)
- znaczne pogorszenie (działalność balansuje na granicy opłacalności)
- działalność deficytowa (straty)
- utrata płynności finansowej

W przypadku przedsiębiorstw transportowych dysponujących flotą powyżej 100 pojazdów wpływ nowych stawek e-TOLL na rentowność działalności jest wyraźnie odczuwalny, jednak struktura odpowiedzi wskazuje na większą odporność finansową tej grupy w porównaniu z mniejszymi podmiotami. 59,7% firm ocenia wpływ zmian jako umiarkowany spadek zysków przy zachowaniu opłacalności działalności, natomiast 6,1% przedsiębiorstw deklaruje brak istotnego wpływu nowych stawek na wyniki finansowe.

Jednocześnie 21,2% firm wskazuje na ryzyko przejścia w działalność deficytową, a 3,0% przedsiębiorstw obawia się utraty płynności finansowej w najbliższych miesiącach. Wyniki te pokazują, że mimo większej skali działalności i silniejszej pozycji rynkowej, także największe przedsiębiorstwa transportowe odczuwają negatywne skutki wzrostu kosztów systemowych, choć w większości przypadków pozostają one w granicach umożliwiających utrzymanie rentowności działalności.

Oznacza to, że podwyżki opłat drogowych wpływają na kondycję finansową firm w całym sektorze transportowym, niezależnie od wielkości przedsiębiorstwa. Jednocześnie większa skala działalności pozwala największym operatorom w większym stopniu amortyzować negatywne skutki wzrostu kosztów niż mniejszym podmiotom, co potwierdza znaczenie efektu skali oraz silniejszej pozycji negocjacyjnej w relacjach rynkowych.



Spadek rentowności w całej branży – nowe stawki e-TOLL zwiększają ryzyko finansowe przedsiębiorstw

Zestawienie wyników dla wszystkich grup przedsiębiorstw transportowych pokazuje wyraźnie, że nowe stawki e-TOLL przekładają się na pogorszenie rentowności w całym sektorze, niezależnie od skali działalności przedsiębiorstw. Najbardziej pesymistyczne oceny dominują wśród najmniejszych podmiotów, gdzie przeważają firmy wskazujące na znaczne pogorszenie wyników finansowych, funkcjonowanie na granicy opłacalności lub ryzyko przejścia w działalność deficytową. Wraz ze wzrostem liczby pojazdów rośnie udział przedsiębiorstw oceniających wpływ zmian jako umiarkowany, co potwierdza większą odporność finansową większych operatorów, jednak nie eliminuje negatywnych skutków wzrostu kosztów systemowych.

Wyniki badania pokazują, że podwyżki opłat drogowych działają jak czynnik obniżający marżę w całym sektorze transportowym, przy czym skala tego zjawiska jest największa w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw. Nawet wśród firm posiadających ponad 100 pojazdów znacząca część respondentów wskazuje na pogorszenie rentowności lub ryzyko strat, co potwierdza, że wzrost kosztów systemowych nie jest problemem wyłącznie najmniejszych przewoźników, lecz wyzwaniem dla całej branży.

Z perspektywy ekonomicznej oznacza to systemowe pogorszenie wyników finansowych sektora transportowego w krótkim okresie po wprowadzeniu nowych regulacji, szczególnie w warunkach ograniczonej możliwości szybkiego dostosowania cen usług. W sytuacji silnej konkurencji cenowej oraz presji ze strony kontrahentów przedsiębiorstwa transportowe często nie są w stanie natychmiast przenieść rosnących kosztów na klientów, co prowadzi do bezpośredniego spadku marż operacyjnych, zwiększenia presji na płynność finansową oraz ograniczenia możliwości inwestycyjnych.

Badanie pokazuje również szerszy wymiar gospodarczy tego zjawiska. Koszty regulacyjne w pierwszej fazie obciążają przede wszystkim przewoźników, a dopiero w dalszej kolejności mogą być przenoszone na ceny usług logistycznych i towarów. Oznacza to, że skutki podwyżek e-TOLL mogą być odczuwalne nie tylko w sektorze transportowym, ale również w całych łańcuchach dostaw, wpływając pośrednio na koszty funkcjonowania przedsiębiorstw korzystających z usług przewozowych.

Wniosek jest jednoznaczny: nowe stawki e-TOLL realnie obniżają rentowność firm transportowych i zwiększają presję finansową w branży, przy czym największe ryzyko dotyczy najmniejszych przedsiębiorstw dysponujących ograniczonymi rezerwami kapitałowymi i najłabszą pozycją negocyjną. Skala deklarowanych negatywnych skutków wskazuje jednocześnie, że wpływ regulacji ma charakter systemowy i obejmuje cały rynek transportu drogowego w Polsce.



3.

**Reakcje zleceniodawców na próby
renegocjacji stawek w związku
z podwyżką opłat e-TOLL**

Relacje pomiędzy przedsiębiorstwami transportowymi a ich kontrahentami odgrywają kluczową rolę w procesie dostosowywania rynku do rosnących kosztów działalności. W sytuacji wzrostu opłat drogowych naturalnym działaniem przewoźników jest podejmowanie prób renegotiacji stawek transportowych, jednak skuteczność tych działań zależy w dużej mierze od postawy zleceniodawców, sytuacji rynkowej oraz siły negocjacyjnej stron. W praktyce oznacza to, że reakcje kontrahentów mogą w istotny sposób wpływać na możliwość utrzymania rentowności działalności przez przedsiębiorstwa transportowe.

Szczególne znaczenie ma charakter relacji handlowych pomiędzy przewoźnikami a stałymi klientami. W warunkach silnej konkurencji cenowej oraz presji kosztowej w łańcuchach dostaw zleceniodawcy nie zawsze są skłonni do akceptowania podwyżek stawek transportowych, nawet jeśli wynikają one bezpośrednio ze zmian regulacyjnych. Oznacza to, że część przedsiębiorstw transportowych może być zmuszona do czasowego absorbowania rosnących kosztów we własnym zakresie, co przekłada się na spadek marż oraz zwiększenie ryzyka finansowego.

W niniejszym rozdziale przedstawiono wyniki badania dotyczące najczęstszych reakcji stałych zleceniodawców na próby renegotiacji stawek w związku z podwyżką opłat e-TOLL, z uwzględnieniem podziału na segmenty firm według wielkości floty pojazdów. Takie ujęcie pozwala lepiej zrozumieć mechanizmy funkcjonowania rynku transportowego w warunkach rosnących kosztów systemowych oraz ocenić, w jakim stopniu kontrahenci są skłonni współdzielić konsekwencje zmian regulacyjnych z przewoźnikami.

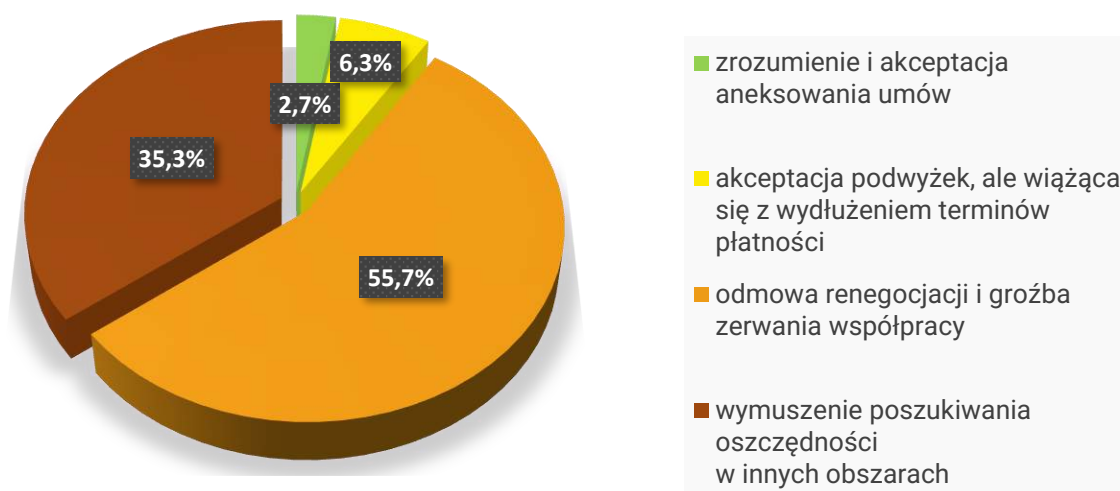




Przedsiębiorstwa o flocie 1–10 pojazdów

Pytanie 3

Z jaką najczęstszą reakcją spotkali się Państwo ze strony stałych zleceniodawców podczas prób renegotiacji stawek w związku z podwyżką opłat drogowych?



Wyniki badania pokazują, że mikroprzedsiębiorstwa transportowe posiadające flotę od 1 do 10 pojazdów w zdecydowanej większości spotykają się z negatywną reakcją kontrahentów podczas prób renegotiacji stawek. 55,7% firm wskazuje na odmowę renegotiacji połączoną z groźbą zerwania współpracy, co oznacza bardzo silną presję rynkową oraz ograniczoną siłę negocjacyjną najmniejszych przewoźników. Dodatkowo 35,3% przedsiębiorstw deklaruje, że zleceniodawcy oczekują poszukiwania oszczędności w innych obszarach działalności zamiast akceptacji podwyżek stawek transportowych.

Jednocześnie jedynie 6,3% firm spotkało się z akceptacją podwyżek powiązaną z wydłużeniem terminów płatności, a 2,7% respondentów wskazuje na zrozumienie sytuacji i pełną akceptację zmian poprzez aneksowanie umów. Oznacza to, że przypadki pozytywnej reakcji kontrahentów na wzrost kosztów mają charakter marginalny.

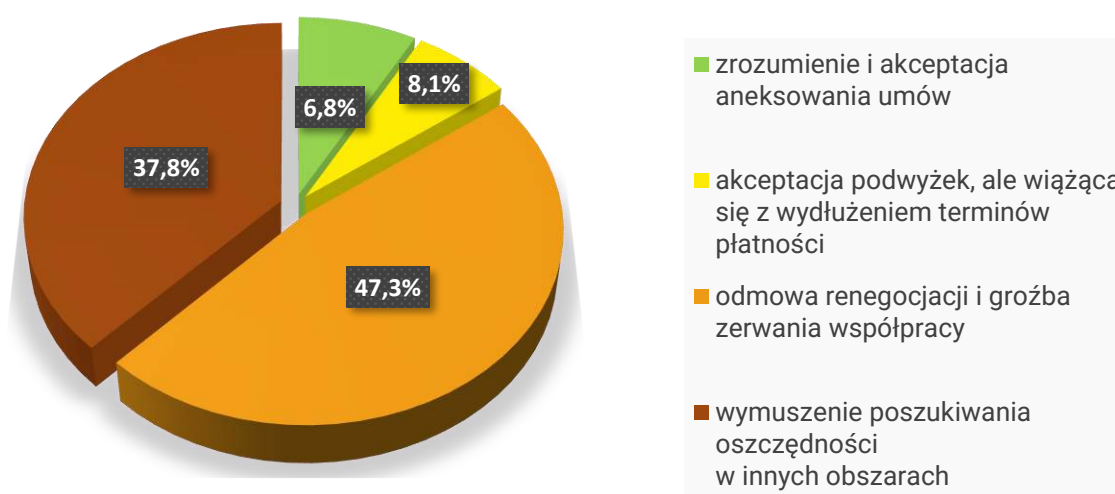
Uzyskane wyniki potwierdzają, że najmniejsze przedsiębiorstwa transportowe funkcjonują w relacjach handlowych charakteryzujących się wyraźną asymetrią siły negocjacyjnej, co w warunkach rosnących kosztów systemowych znacząco ogranicza ich możliwość ochrony rentowności działalności.



Przedsiębiorstwa o flocie 11–50 pojazdów

Pytanie 3

Z jaką najczęstszą reakcją spotkali się Państwo ze strony stałych zleceniodawców podczas prób renegotiacji stawek w związku z podwyżką opłat drogowych?



W przypadku przedsiębiorstw transportowych posiadających flotę od 11 do 50 pojazdów reakcje kontrahentów na próby renegotiacji stawek pozostają w większości negatywne, choć nieco mniej skrajne niż w segmencie najmniejszych firm. 47,3% przedsiębiorstw wskazuje na odmowę renegotiacji połączoną z groźbą zerwania współpracy, co nadal oznacza istotną presję rynkową oraz ograniczoną siłę negocjacyjną przewoźników. Dodatkowo 37,8% firm deklaruje, że zleceniodawcy oczekują poszukiwania oszczędności w innych obszarach działalności zamiast podnoszenia stawek transportowych.

Jednocześnie 8,1% przedsiębiorstw spotkało się z akceptacją podwyżek powiązaną z wydłużeniem terminów płatności, a 6,8% respondentów wskazuje na zrozumienie sytuacji i pełną akceptację zmian poprzez aneksowanie umów. Oznacza to, że przypadki pozytywnej reakcji kontrahentów pozostają relatywnie ograniczone również w tym segmencie rynku.

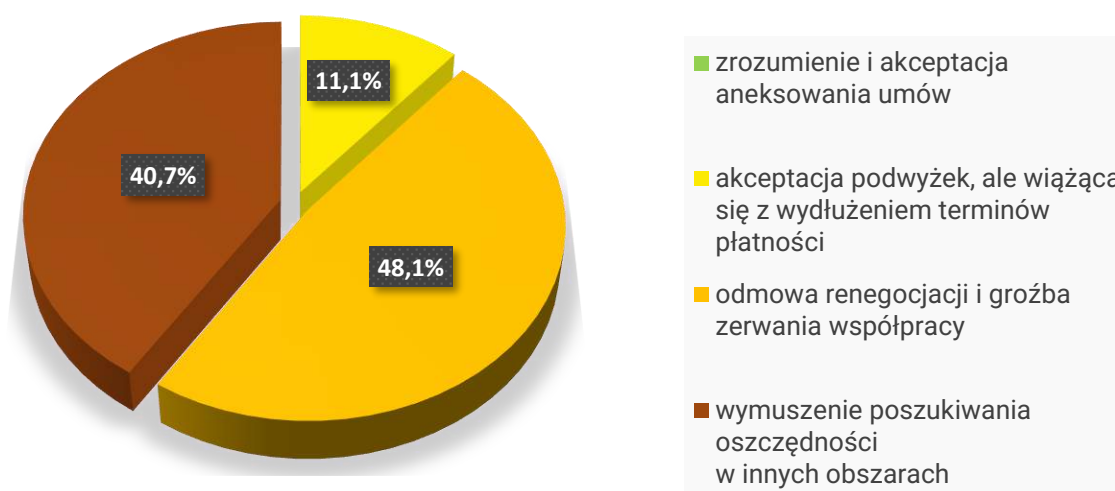
Uzyskane wyniki potwierdzają, że także przedsiębiorstwa o średniej skali działalności funkcjonują w warunkach wyraźnej asymetrii siły negocjacyjnej w relacjach z kontrahentami, co ogranicza możliwość przenoszenia rosnących kosztów na zleceniodawców i zwiększa presję na rentowność działalności.



Przedsiębiorstwa o flocie 51–100 pojazdów

Pytanie 3

Z jaką najczęstszą reakcją spotkali się Państwo ze strony stałych zleceniodawców podczas prób renegotiacji stawek w związku z podwyżką opłat drogowych?



W przypadku przedsiębiorstw transportowych dysponujących flotą od 51 do 100 pojazdów reakcje zleceniodawców na próby renegotiacji stawek pozostają w większości niekorzystne dla przewoźników. 48,1% firm wskazuje na odmowę renegotiacji połączoną z groźbą zerwania współpracy, co potwierdza utrzymującą się presję rynkową również w segmencie większych przedsiębiorstw. Jednocześnie 40,7% przedsiębiorstw deklaruje, że kontrahenci oczekują poszukiwania oszczędności w innych obszarach działalności zamiast akceptacji podwyżek stawek transportowych.

Jedynie 11,1% firm spotkało się z akceptacją podwyżek powiązaną z wydłużeniem terminów płatności, natomiast przypadki pełnej akceptacji zmian poprzez aneksowanie umów praktycznie nie występują. Oznacza to, że nawet przedsiębiorstwa o większej skali działalności w ograniczonym stopniu uzyskują zgodę kontrahentów na podwyższenie stawek transportowych.

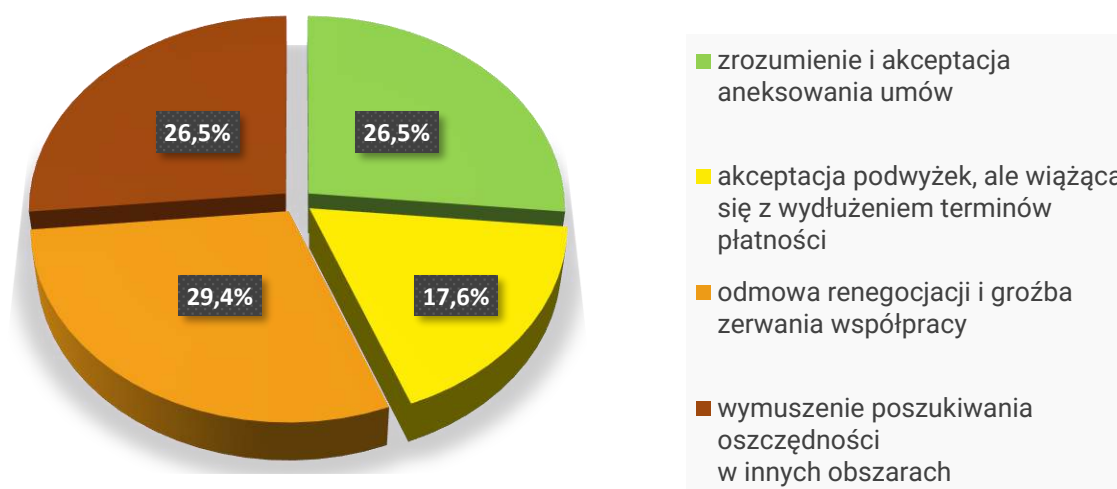
Uzyskane wyniki wskazują, że także firmy o większej skali działalności nie dysponują wystarczającą siłą negocjacyjną, aby skutecznie przenosić wzrost kosztów na kontrahentów, co oznacza utrzymującą się presję na rentowność działalności również w tym segmencie rynku.



Przedsiębiorstwa o flocie powyżej 100 pojazdów

Pytanie 3

Z jaką najczęstszą reakcją spotkali się Państwo ze strony stałych zleceniodawców podczas prób renegotiacji stawek w związku z podwyżką opłat drogowych?



W przypadku przedsiębiorstw transportowych dysponujących flotą powyżej 100 pojazdów reakcje zleceniodawców na próby renegotiacji stawek są bardziej zróżnicowane niż w mniejszych segmentach rynku, co wskazuje na relatywnie silniejszą pozycję negocjacyjną największych operatorów. 26,5% firm deklaruje zrozumienie i akceptację podwyżek poprzez aneksowanie umów, natomiast 17,6% przedsiębiorstw wskazuje na akceptację zmian powiązaną z wydłużeniem terminów płatności.

Jednocześnie 29,4% firm spotyka się z odmową renegotiacji połączoną z groźbą zerwania współpracy, a 26,5% przedsiębiorstw wskazuje na presję kontrahentów polegającą na wymuszaniu poszukiwania oszczędności w innych obszarach działalności. Oznacza to, że mimo większej skali działalności przypadki negatywnych reakcji kontrahentów nadal występują w istotnym zakresie.

Uzyskane wyniki pokazują, że także największe przedsiębiorstwa transportowe funkcjonują w warunkach wyraźnej presji kosztowej ze strony zleceniodawców, choć częściej niż mniejsze podmioty są w stanie uzyskać częściową akceptację podwyżek stawek transportowych dzięki silniejszej pozycji rynkowej i większej skali działalności.



Ograniczona akceptacja rynku – presja kontrahentów barierą dla wzrostu stawek transportowych

Zestawienie wyników dla wszystkich grup przedsiębiorstw transportowych pokazuje wyraźnie, że reakcje zleceniodawców na próby renegocjacji stawek w związku z podwyżką opłat drogowych są w większości niekorzystne dla przewoźników. Niezależnie od wielkości floty dominują odpowiedzi wskazujące na odmowę podwyżek, groźby zakończenia współpracy lub oczekiwanie poszukiwania oszczędności po stronie firm transportowych. Oznacza to, że rynek w ograniczonym stopniu akceptuje przenoszenie rosnących kosztów systemowych na ceny usług transportowych.

Najtrudniejsza sytuacja dotyczy najmniejszych przedsiębiorstw, które najczęściej spotykają się z jednoznaczną odmową renegocjacji stawek. Wraz ze wzrostem skali działalności rośnie udział firm uzyskujących częściową akceptację podwyżek, jednak nawet w segmencie największych operatorów reakcje kontrahentów pozostają silnie zróżnicowane, a presja kosztowa nie znika. Wyniki te potwierdzają, że siła negocjacyjna przedsiębiorstw transportowych rośnie wraz ze skalą działalności, ale nie eliminuje strukturalnej przewagi zleceniodawców w relacjach handlowych.

Z perspektywy ekonomicznej oznacza to, że ograniczona gotowość kontrahentów do akceptowania wyższych stawek transportowych stanowi jeden z kluczowych czynników pogłębiających presję na rentowność branży. Przedsiębiorstwa transportowe, które nie są w stanie skutecznie przenieść rosnących kosztów na klientów, zmuszone są do absorbowania ich w marży lub poszukiwania oszczędności w innych obszarach działalności, co może prowadzić do ograniczenia inwestycji oraz wzrostu ryzyka finansowego.

W szerszym ujęciu rynkowym wyniki badania pokazują, że proces dostosowywania cen transportu do rosnących kosztów ma charakter stopniowy i konfliktowy. Koszty regulacyjne nie są automatycznie akceptowane przez rynek, lecz stają się przedmiotem negocjacji pomiędzy przewoźnikami a zleceniodawcami, co wydłuża okres ich przenoszenia na kolejne ogniwa łańcucha dostaw. W praktyce oznacza to, że część kosztów pozostaje przez dłuższy czas po stronie firm transportowych, zwiększając presję na ich płynność finansową i stabilność działalności.

Jednocześnie utrzymująca się asymetria siły negocjacyjnej może prowadzić do dalszej konsolidacji rynku oraz osłabienia pozycji najmniejszych przedsiębiorstw. Wniosek jest jednoznaczny: podwyżki opłat drogowych nie tylko zwiększają koszty działalności firm transportowych, ale również ujawniają silną presję kontraktową w relacjach rynkowych, która ogranicza możliwość przenoszenia kosztów na zleceniodawców i pogłębia ryzyko spadku rentowności w branży.



4.

**Dostosowanie działalności
przedsiębiorstw do nowych warunków
kosztowych e-TOLL**

Wzrost opłat drogowych oraz stosowanie zróżnicowania stawek systemu e-TOLL w zależności od normy emisji spalin stanowią istotny czynnik wpływający na decyzje strategiczne przedsiębiorstw transportowych. Zmiany te nie tylko zwiększają bieżące koszty działalności, lecz również oddziałują na sposób planowania inwestycji, zarządzania flotą oraz organizację operacyjną przedsiębiorstw. W praktyce oznacza to konieczność podejmowania działań dostosowawczych, których zakres i charakter mogą być zróżnicowane w zależności od skali działalności firmy oraz jej sytuacji finansowej.

Szczególne znaczenie mają decyzje dotyczące struktury floty pojazdów, kierunków inwestycji oraz polityki kosztowej przedsiębiorstw. Zróżnicowanie stawek w zależności od norm emisji może stanowić bodziec do modernizacji taboru, jednak jednocześnie rosnące koszty systemowe mogą ograniczać możliwości finansowe firm w tym zakresie. Oznacza to, że część przedsiębiorstw może koncentrować się na działaniach krótkoterminowych, takich jak optymalizacja kosztów czy zmiany organizacyjne, zamiast podejmowania długofalowych inwestycji rozwojowych.

W niniejszym rozdziale przedstawiono wyniki badania dotyczące priorytetowych, planowanych działań przedsiębiorstw transportowych w związku ze wzrostem opłat oraz zróżnicowaniem stawek systemu e-TOLL, z uwzględnieniem podziału na segmenty firm według wielkości floty pojazdów. Analiza pozwala ocenić kierunki dostosowania branży do nowych warunków regulacyjnych oraz zidentyfikować potencjalne konsekwencje tych zmian dla funkcjonowania rynku transportowego w najbliższym okresie.

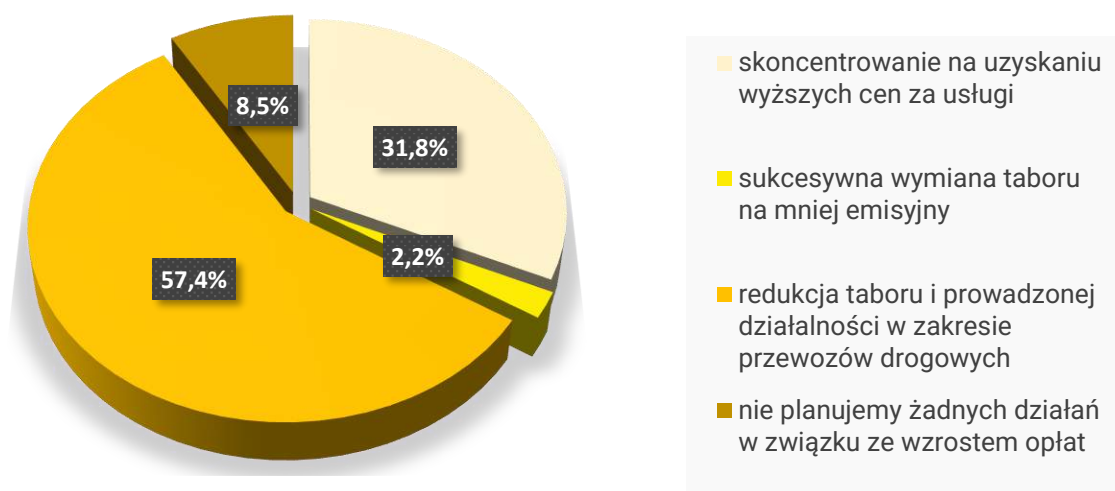




Przedsiębiorstwa o flocie 1–10 pojazdów

Pytanie 4

Jakie są Państwa priorytetowe, planowane działania w związku ze wzrostem opłat oraz zróżnicowaniem stawek systemu e-TOLL w zależności od normy emisji spalin?



Wyniki badania pokazują, że mikroprzedsiębiorstwa transportowe posiadające flotę od 1 do 10 pojazdów w największym stopniu koncentrują się na działaniach ograniczających skalę działalności w odpowiedzi na wzrost kosztów systemowych. 57,4% firm wskazuje na planowaną redukcję taboru oraz zakresu prowadzonej działalności przewozowej, co odzwierciedla wysoką presję finansową oraz konieczność dostosowania się poprzez zmniejszenie aktywności operacyjnej.

Jednocześnie 31,8% przedsiębiorstw deklaruje działania ukierunkowane na uzyskanie wyższych cen za usługi transportowe, natomiast jedynie 2,2% firm planuje sukcesywną wymianę taboru na mniej emisyjny. 8,5% respondentów nie planuje podejmowania żadnych działań w związku ze wzrostem opłat.

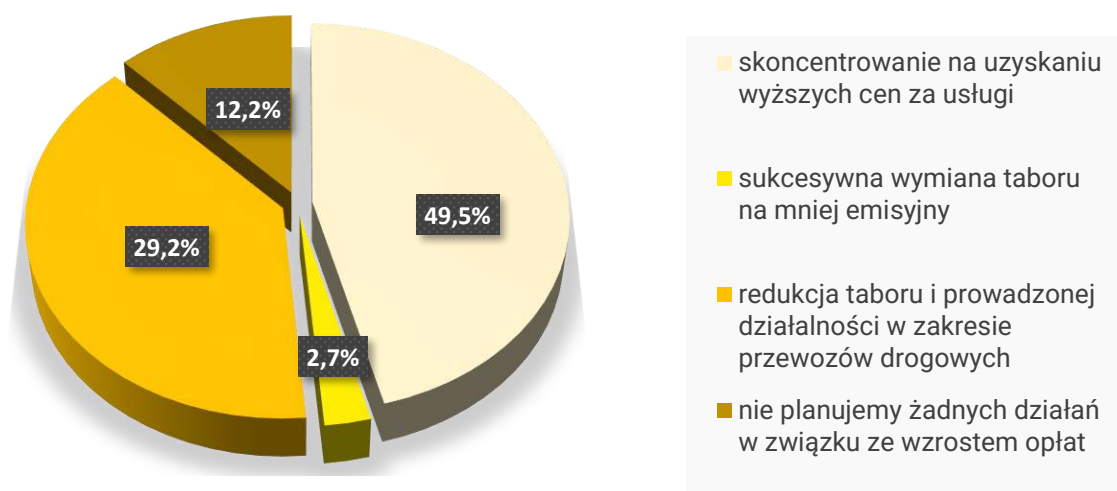
Uzyskane wyniki wskazują, że w segmencie najmniejszych przedsiębiorstw rosnące koszty systemowe w pierwszej kolejności prowadzą do ograniczania skali działalności, a nie do inwestycji modernizacyjnych. Może to w dłuższej perspektywie negatywnie wpływać na rozwój tego segmentu rynku oraz pogłębiać proces stopniowego osłabiania najmniejszych podmiotów w branży transportowej.



Przedsiębiorstwa o flocie 11–50 pojazdów

Pytanie 4

Jakie są Państwa priorytetowe, planowane działania w związku ze wzrostem opłat oraz zróżnicowaniem stawek systemu e-TOLL w zależności od normy emisji spalin?



W przypadku przedsiębiorstw transportowych posiadających flotę od 11 do 50 pojazdów planowane działania w odpowiedzi na wzrost opłat e-TOLL koncentrują się przede wszystkim na próbach poprawy przychodów oraz dostosowaniu skali działalności. 49,5% przedsiębiorstw wskazuje na koncentrację na uzyskaniu wyższych cen za świadczone usługi transportowe, co odzwierciedla większą aktywność negocjacyjną oraz dążenie do przeniesienia rosnących kosztów na rynek.

Jednocześnie 29,2% firm planuje redukcję taboru oraz zakresu prowadzonej działalności przewozowej, co potwierdza utrzymującą się presję kosztową oraz konieczność działań dostosowawczych. 12,2% przedsiębiorstw nie planuje podejmowania żadnych działań w związku ze wzrostem opłat, natomiast jedynie 2,7% firm deklaruje sukcesywną wymianę taboru na mniej emisyjny.

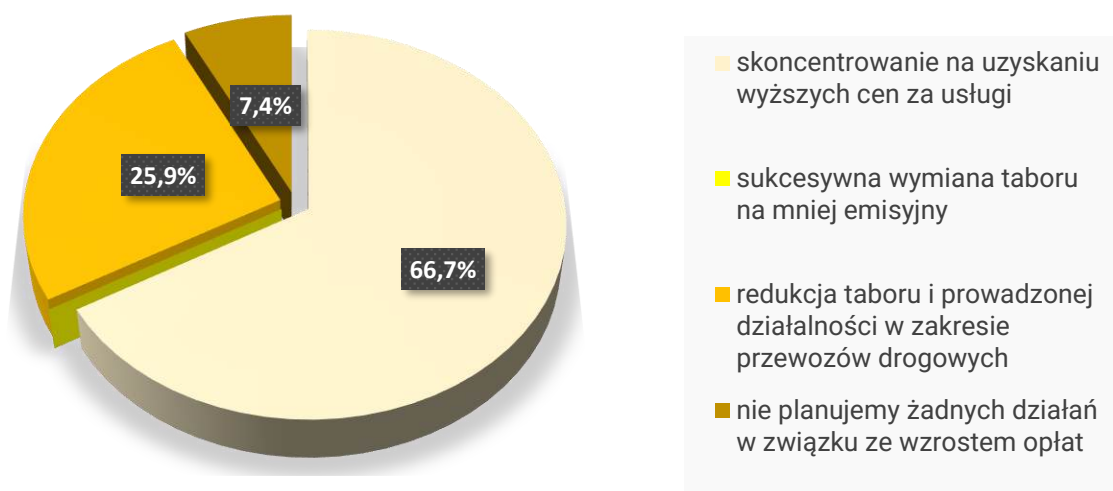
Uzyskane wyniki wskazują, że przedsiębiorstwa o średniej skali działalności częściej niż najmniejsze podmioty podejmują próby poprawy rentowności poprzez wzrost cen usług, jednak rosnące koszty systemowe nadal w istotnym stopniu ograniczają możliwości inwestycyjne oraz skłaniają część firm do działań defensywnych ukierunkowanych na utrzymanie stabilności finansowej.



Przedsiębiorstwa o flocie 51–100 pojazdów

Pytanie 4

Jakie są Państwa priorytetowe, planowane działania w związku ze wzrostem opłat oraz zróżnicowaniem stawek systemu e-TOLL w zależności od normy emisji spalin?



W przypadku przedsiębiorstw transportowych dysponujących flotą od 51 do 100 pojazdów dominującą strategią w odpowiedzi na wzrost opłat e-TOLL jest koncentracja na uzyskaniu wyższych cen za świadczone usługi transportowe. 66,7% przedsiębiorstw wskazuje właśnie ten kierunek działań, co potwierdza relatywnie większą zdolność negocjacyjną firm o większej skali działalności oraz dążenie do przeniesienia rosnących kosztów na kontrahentów.

Jednocześnie 25,9% przedsiębiorstw planuje redukcję taboru oraz zakresu prowadzonej działalności przewozowej, co pokazuje, że presja kosztowa pozostaje istotna również w tej grupie firm. 7,4% respondentów nie planuje podejmowania żadnych działań w związku ze wzrostem opłat, natomiast deklaracje dotyczące sukcesywnej wymiany taboru na mniej emisyjny praktycznie nie występują.

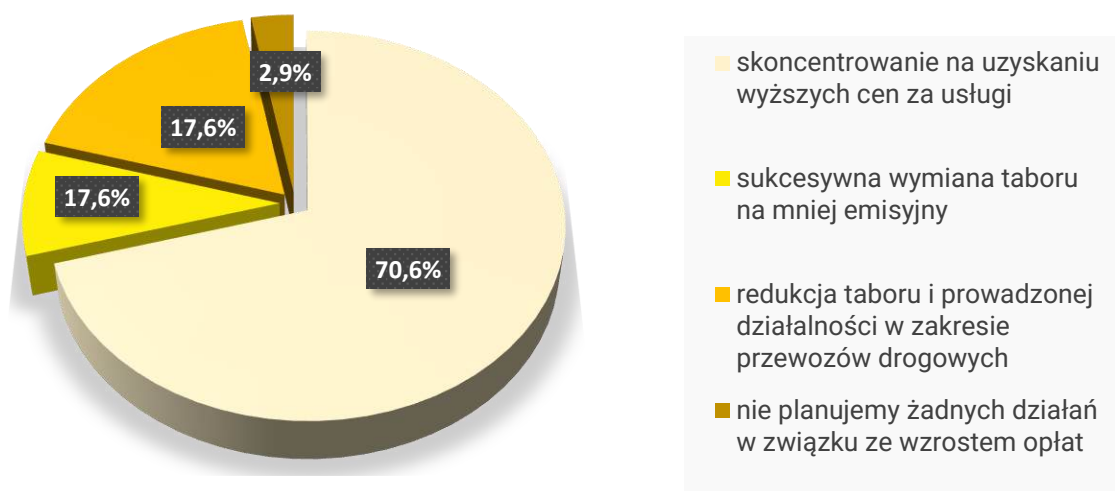
Uzyskane wyniki wskazują, że przedsiębiorstwa o większej skali działalności częściej podejmują działania ukierunkowane na poprawę przychodów, jednak rosnące koszty systemowe nadal stanowią istotne wyzwanie. Ograniczona skłonność do inwestycji modernizacyjnych potwierdza, że priorytetem firm pozostaje bieżące utrzymanie rentowności i stabilności finansowej.



Przedsiębiorstwa o flocie powyżej 100 pojazdów

Pytanie 4

Jakie są Państwa priorytetowe, planowane działania w związku ze wzrostem opłat oraz zróżnicowaniem stawek systemu e-TOLL w zależności od normy emisji spalin?



W przypadku największych przedsiębiorstw transportowych dysponujących flotą powyżej 100 pojazdów dominującą strategią w odpowiedzi na wzrost opłat e-TOLL jest koncentracja na uzyskaniu wyższych cen za świadczone usługi transportowe. 70,6% przedsiębiorstw wskazuje właśnie ten kierunek działań, co potwierdza relatywnie silną pozycję negocjacyjną największych operatorów oraz większą zdolność do przenoszenia rosnących kosztów na kontrahentów.

Jednocześnie 17,6% firm planuje sukcesywną wymianę taboru na mniej emisyjny, a taki sam odsetek wskazuje na możliwość redukcji taboru oraz zakresu prowadzonej działalności przewozowej. 2,9% przedsiębiorstw nie planuje podejmowania żadnych działań w związku ze wzrostem opłat.

Uzyskane wyniki pokazują, że największe przedsiębiorstwa częściej niż mniejsze podmioty podejmują działania ofensywne ukierunkowane na poprawę przychodów oraz modernizację floty. Jednocześnie rosnące koszty systemowe nadal pozostają istotnym czynnikiem wpływającym na decyzje operacyjne i inwestycyjne również w tym segmencie rynku.



Dostosowanie zamiast inwestycji – firmy transportowe reagują defensywnie na wzrost kosztów e-TOLL

Zestawienie wyników dla wszystkich grup przedsiębiorstw transportowych pokazuje wyraźnie, że planowane działania firm w odpowiedzi na wzrost opłat drogowych mają przede wszystkim charakter dostosowawczy, a nie rozwojowy. Niezależnie od wielkości floty dominują strategie ukierunkowane na poprawę przychodów poprzez podnoszenie cen usług lub ograniczanie skali działalności, natomiast relatywnie rzadko pojawiają się deklaracje inwestycji w nowocześniejszy, mniej emisyjny tabor. Oznacza to, że rosnące koszty systemowe w pierwszej kolejności wpływają na bieżące decyzje operacyjne przedsiębiorstw, a dopiero w ograniczonym stopniu stymulują proces modernizacji floty.

Najbardziej defensywne reakcje obserwowane są wśród najmniejszych przedsiębiorstw, gdzie dominują plany redukcji taboru lub zakresu działalności przewozowej. Wraz ze wzrostem skali działalności rośnie udział firm koncentrujących się na uzyskaniu wyższych cen za usługi transportowe, co potwierdza znaczenie siły negocjacyjnej oraz pozycji rynkowej w procesie dostosowania do nowych kosztów. Jednocześnie nawet wśród największych operatorów deklaracje dotyczące wymiany taboru pozostają ograniczone, co wskazuje na bariery finansowe oraz utrzymującą się niepewność inwestycyjną w branży.

Z perspektywy ekonomicznej wyniki te pokazują, że wzrost opłat drogowych nie działa jak impuls modernizacyjny, lecz raczej jak czynnik ograniczający aktywność przedsiębiorstw. Firmy koncentrują się przede wszystkim na utrzymaniu rentowności i płynności finansowej, co może prowadzić do odkładania inwestycji, zmniejszenia skali działalności oraz bardziej ostrożnego podejmowania decyzji rozwojowych. W dłuższej perspektywie może to spowolnić proces odnowy floty pojazdów oraz ograniczyć tempo transformacji technologicznej sektora transportowego.

W szerszym ujęciu rynkowym oznacza to, że koszty regulacyjne w pierwszej fazie oddziałują głównie poprzez mechanizmy dostosowania i ograniczania aktywności gospodarczej, a nie poprzez wzrost inwestycji efektywnościowych. Jeżeli presja kosztowa utrzyma się w dłuższym okresie, może to prowadzić do dalszej konsolidacji rynku oraz stopniowego osłabienia pozycji najmniejszych przedsiębiorstw transportowych.

Wniosek jest jednoznaczny: wzrost opłat e-TOLL nie tylko zwiększa koszty działalności przedsiębiorstw, ale również wpływa na kierunek strategicznych decyzji firm – zamiast przyspieszać modernizację, w wielu przypadkach wymusza działania obronne, których celem jest przede wszystkim utrzymanie rentowności i przetrwanie w warunkach rosnącej presji kosztowej.



5.

**Oczekiwane reakcje rynku
transportowego na skumulowany
wzrost opłat e-TOLL**

Skumulowanie podwyżek stawek e-TOLL oraz rozszerzenie sieci dróg objętych opłatami stanowi czynnik, który może wywołać istotne zmiany w funkcjonowaniu rynku transportowego w Polsce w perspektywie najbliższych miesięcy. Wzrost kosztów systemowych oddziałuje nie tylko na bieżącą rentowność przedsiębiorstw, lecz również na strukturę konkurencji, poziom cen usług transportowych oraz decyzje strategiczne firm dotyczące skali działalności i inwestycji. W praktyce oznacza to, że konsekwencje regulacyjne mogą wykraczać poza pojedyncze przedsiębiorstwa i wpływać na cały sektor oraz jego otoczenie gospodarcze.

Szczególne znaczenie ma ocena przyszłych reakcji rynku, ponieważ pozwala zidentyfikować potencjalne kierunki zmian w branży transportowej, w tym ryzyko konsolidacji rynku, ograniczenia liczby przedsiębiorstw, wzrostu cen usług transportowych czy zmian w strukturze floty pojazdów. Prognozy przedsiębiorstw stanowią ważny wskaźnik nastrojów branżowych oraz oczekiwań dotyczących przyszłej sytuacji ekonomicznej sektora.

W niniejszym rozdziale przedstawiono wyniki badania dotyczące przewidywanych reakcji rynku transportowego do końca 2026 roku w związku ze skumulowanym wzrostem opłat e-TOLL oraz rozszerzeniem systemu dróg płatnych, z podziałem na segmenty firm według wielkości floty pojazdów. Analiza pozwala ocenić skalę oczekiwanych zmian rynkowych oraz zidentyfikować potencjalne konsekwencje dla konkurencyjności branży transportowej i funkcjonowania łańcuchów dostaw w Polsce.

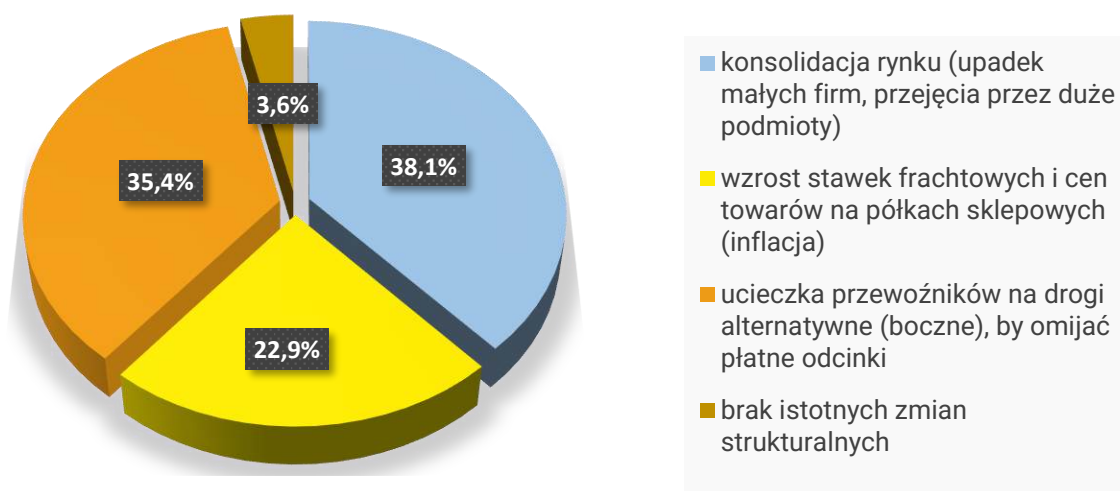




Przedsiębiorstwa o flocie 1–10 pojazdów

Pytanie 5

Jakiej głównej reakcji rynku, spodziewają się Państwo do końca 2026 roku, w wyniku skumulowania podwyżek e-TOLL oraz rozszerzenia sieci dróg płatnych?



Wyniki badania pokazują, że mikroprzedsiębiorstwa transportowe posiadające flotę od 1 do 10 pojazdów spodziewają się przede wszystkim zmian strukturalnych na rynku w wyniku skumulowania podwyżek e-TOLL. 38,1% firm przewiduje konsolidację rynku, obejmującą upadek najmniejszych przedsiębiorstw oraz przejęcia przez większe podmioty, co wskazuje na wysokie poczucie ryzyka ekonomicznego w tej grupie.

Jednocześnie 35,4% respondentów wskazuje na możliwą ucieczkę przewoźników na drogi alternatywne w celu omijania płatnych odcinków, a 22,9% przedsiębiorstw spodziewa się wzrostu stawek frachtowych oraz cen towarów w gospodarce. Jedynie 3,6% firm nie przewiduje istotnych zmian strukturalnych na rynku.

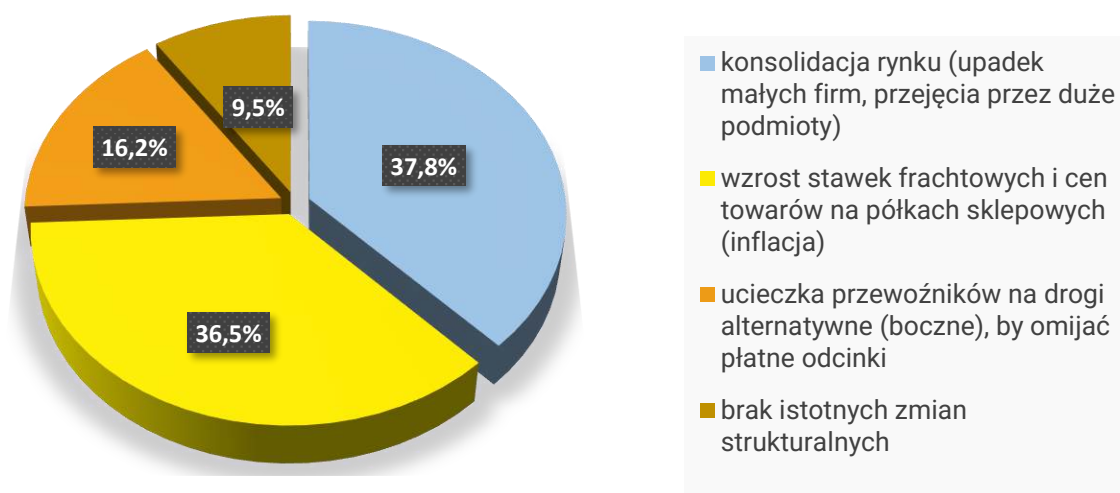
Uzyskane wyniki wskazują, że najmniejsze przedsiębiorstwa transportowe postrzegają skutki regulacyjne przede wszystkim w kategoriach ryzyka przetrwania na rynku oraz zmian konkurencyjnych. Potwierdza to wysoki poziom niepewności ekonomicznej w tym segmencie branży oraz obawy dotyczące dalszego funkcjonowania części podmiotów w warunkach rosnącej presji kosztowej.



Przedsiębiorstwa o flocie 11–50 pojazdów

Pytanie 5

Jakiej głównej reakcji rynku, spodziewają się Państwo do końca 2026 roku, w wyniku skumulowania podwyżek e-TOLL oraz rozszerzenia sieci dróg płatnych?



W przypadku przedsiębiorstw transportowych posiadających flotę od 11 do 50 pojazdów dominują oczekiwania dotyczące istotnych zmian rynkowych wynikających ze skumulowania podwyżek e-TOLL. 37,8% firm przewiduje konsolidację rynku transportowego, obejmującą upadek najmniejszych podmiotów oraz przejęcia przez większe przedsiębiorstwa, natomiast 36,5% respondentów spodziewa się wzrostu stawek frachtowych oraz cen towarów w gospodarce.

Jednocześnie 16,2% przedsiębiorstw wskazuje na możliwą ucieczkę przewoźników na drogi alternatywne w celu omijania płatnych odcinków, a 9,5% firm nie przewiduje istotnych zmian strukturalnych na rynku.

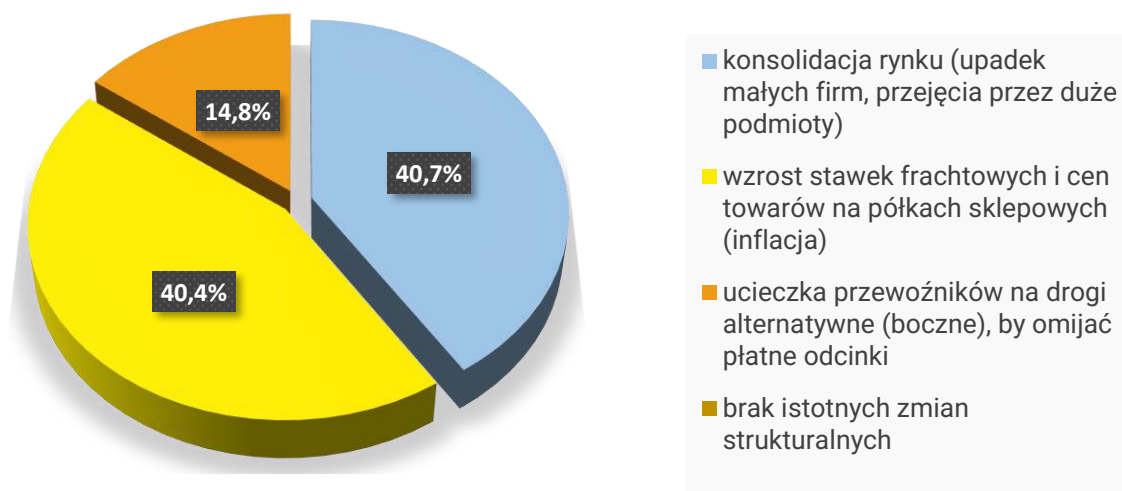
Uzyskane wyniki pokazują, że przedsiębiorstwa o średniej skali działalności postrzegają skutki regulacyjne przede wszystkim w kategoriach wzrostu kosztów w całej gospodarce oraz zmian konkurencyjnych w branży. Potwierdza to rosnące oczekiwania dotyczące presji cenowej oraz przekształceń strukturalnych rynku transportowego w najbliższym okresie.



Przedsiębiorstwa o flocie 51–100 pojazdów

Pytanie 5

Jakiej głównej reakcji rynku, spodziewają się Państwo do końca 2026 roku, w wyniku skumulowania podwyżek e-TOLL oraz rozszerzenia sieci dróg płatnych?



W przypadku przedsiębiorstw transportowych dysponujących flotą od 51 do 100 pojazdów dominują oczekiwania dotyczące wyraźnych zmian rynkowych wynikających ze skumulowania podwyżek e-TOLL. 40,7% firm przewiduje konsolidację rynku transportowego, obejmującą upadek najmniejszych podmiotów oraz przejęcia przez większe przedsiębiorstwa, natomiast niemal identyczny odsetek - 40,4% respondentów - spodziewa się wzrostu stawek frachtowych oraz cen towarów w gospodarce.

Jednocześnie 14,8% przedsiębiorstw wskazuje na możliwą ucieczkę przewoźników na drogi alternatywne w celu omijania płatnych odcinków, natomiast odpowiedzi wskazujące na brak istotnych zmian strukturalnych praktycznie nie występują.

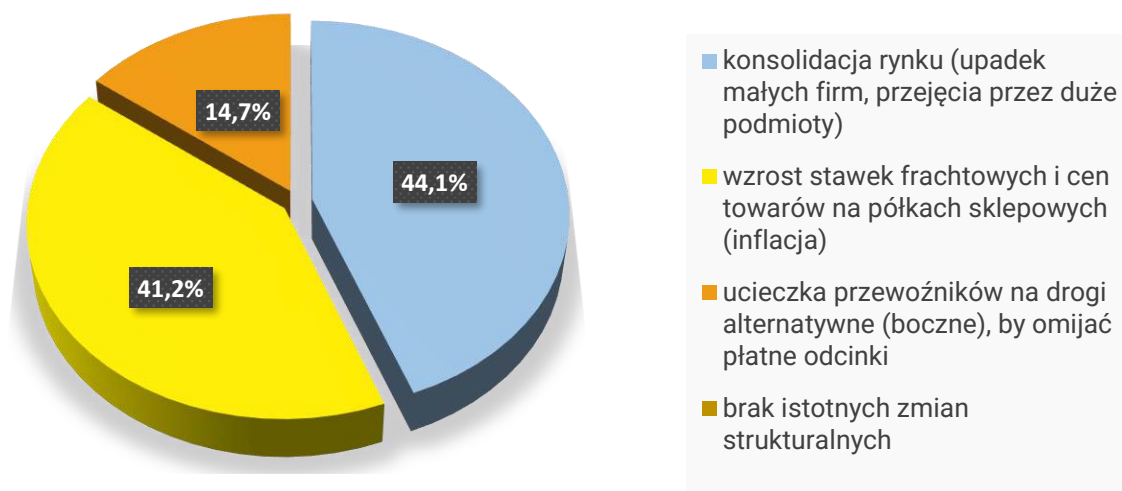
Uzyskane wyniki pokazują, że przedsiębiorstwa o większej skali działalności wyraźnie oczekują zarówno wzrostu cen usług transportowych, jak i przekształceń strukturalnych rynku. Potwierdza to przekonanie branży o silnym i długofalowym wpływie zmian regulacyjnych na funkcjonowanie sektora transportowego oraz jego konkurencyjność w najbliższych latach.



Przedsiębiorstwa o flocie powyżej 100 pojazdów

Pytanie 5

Jakiej głównej reakcji rynku, spodziewają się Państwo do końca 2026 roku, w wyniku skumulowania podwyżek e-TOLL oraz rozszerzenia sieci dróg płatnych?



W przypadku największych przedsiębiorstw transportowych dysponujących flotą powyżej 100 pojazdów dominują oczekiwania dotyczące wyraźnych zmian strukturalnych na rynku w wyniku skumulowania podwyżek e-TOLL. 44,1% firm przewiduje konsolidację rynku, obejmującą upadek najmniejszych podmiotów oraz przejęcia przez większe przedsiębiorstwa, natomiast 41,2% respondentów spodziewa się wzrostu stawek frachtowych oraz cen towarów w gospodarce.

Jednocześnie 14,7% przedsiębiorstw wskazuje na możliwą ucieczkę przewoźników na drogi alternatywne w celu omijania płatnych odcinków, a odpowiedzi wskazujące na brak istotnych zmian strukturalnych praktycznie nie występują.

Uzyskane wyniki pokazują, że największe podmioty rynkowe wyraźnie oczekują zarówno wzrostu cen usług transportowych, jak i przyspieszenia procesów konsolidacyjnych w branży. Potwierdza to przekonanie o długofalowym wpływie zmian regulacyjnych na strukturę rynku transportowego w Polsce oraz możliwym nasileniu procesów koncentracji w sektorze w najbliższych latach.



Rynek w punkcie zwrotnym – branża transportowa spodziewa się konsolidacji i wzrostu cen w całej gospodarce

Zestawienie wyników dla wszystkich grup przedsiębiorstw transportowych pokazuje wyraźnie, że skumulowanie podwyżek e-TOLL oraz rozszerzenie sieci dróg płatnych jest postrzegane przez branżę jako czynnik, który doprowadzi do istotnych zmian strukturalnych na rynku. Niezależnie od wielkości floty dominują opinie dotyczące konsolidacji sektora – upadku najmniejszych firm oraz przejęć przez większe podmioty – a także wzrostu stawek frachtowych i cen towarów w gospodarce. Odpowiedzi wskazujące na brak istotnych zmian pojawiają się marginalnie, co potwierdza powszechne przekonanie o silnym wpływie regulacji na funkcjonowanie rynku transportowego.

Największe obawy dotyczą segmentu najmniejszych przedsiębiorstw, przewidujące eliminację części podmiotów z rynku. Wraz ze wzrostem skali działalności rośnie przekonanie o nieuchronnym wzroście cen usług transportowych, co wynika z większej świadomości kosztowej oraz doświadczenia rynkowego większych operatorów. Jednocześnie w każdej grupie przedsiębiorstw pojawia się także istotny odsetek wskazań dotyczących możliwej ucieczki przewoźników na drogi alternatywne w celu omijania płatnych odcinków, co pokazuje ryzyko niezamierzonych konsekwencji regulacyjnych dla systemu transportowego.

Z perspektywy ekonomicznej wyniki te wskazują, że branża transportowa postrzega skutki zmian nie jako krótkoterminowy wzrost kosztów, lecz jako proces mogący zmienić strukturę konkurencji w sektorze. Wzrost kosztów regulacyjnych może przyspieszyć proces konsolidacji rynku, zwiększyć bariery wejścia dla nowych przedsiębiorstw oraz osłabić pozycję najmniejszych firm dysponujących ograniczonym kapitałem. Jednocześnie rosnące koszty transportu mają potencjał przenoszenia się na kolejne ogniwa łańcucha dostaw, wpływając na ceny produktów i usług w gospodarce.

W szerszym ujęciu rynkowym oznacza to, że zmiany w systemie e-TOLL mogą stać się jednym z czynników kształtujących poziom inflacji kosztowej w gospodarce oraz dostępność usług transportowych. Jeżeli prognozy przedsiębiorstw się potwierdzą, skutki regulacyjne będą odczuwalne nie tylko w branży transportowej, ale również przez przedsiębiorstwa korzystające z usług logistycznych oraz konsumentów końcowych.

Wniosek jest jednoznaczny: skumulowane podwyżki opłat drogowych są postrzegane przez branżę jako punkt zwrotny dla rynku transportowego – czynnik, który może jednocześnie przyspieszyć konsolidację sektora, podnieść ceny usług oraz zmienić warunki konkurencji w całej gospodarce.



6.

**Wnioski i konsekwencje rynkowe zmian
w systemie e-TOLL**



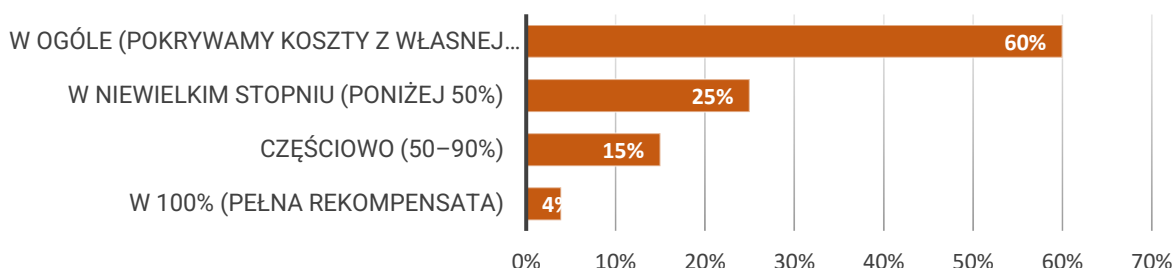
Wnioski końcowe

1. Niezdolność do przeniesienia kosztów prowadzi do masowego zagrożenia rentowności

Firmy transportowe w zdecydowanej większości nie są w stanie przenieść rosnących kosztów opłat drogowych na końcową cenę usługi, co bezpośrednio przekłada się na drastyczne pogorszenie ich kondycji finansowej.

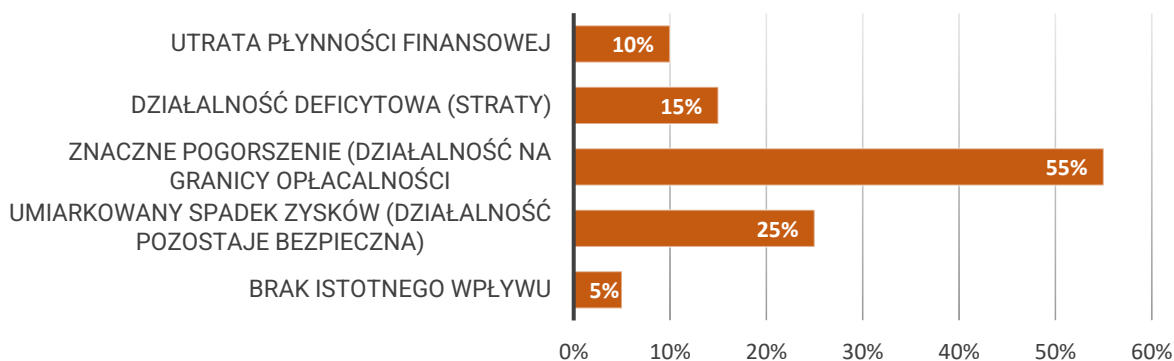
- Brak rekompensaty: Aż 60% respondentów stwierdziło, że *w ogóle nie udało im się przenieść wzrostu opłat* (pokrywają koszty z własnej marży). Tylko 3,9% firm osiągnęło pełną, 100% rekompensatę.

Stopień rekompensaty / pokrycia kosztów wyższych stawek e-toll przez klientów



- Krytyczny wpływ na zyski: W konsekwencji, 73,3% firm spodziewa się w perspektywie najbliższych sześciu miesięcy *krytycznego wpływu na rentowność* (co obejmuje: działalność balansującą na granicy opłacalności, straty lub utratę płynności finansowej). Najczęściej wskazywaną odpowiedzią było „znaczne pogorszenie (działalność balansuje na granicy opłacalności)” (55%).

Wpływ wyższych stawek e-TOLL na rentowność i kondycję firmy

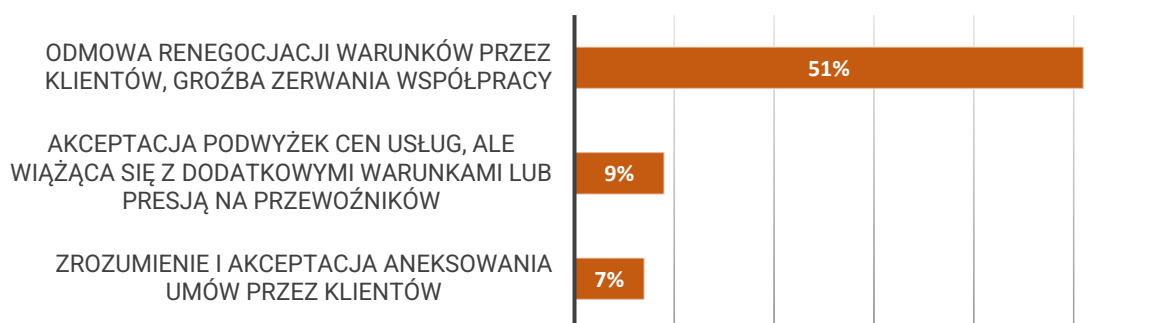


2. Dominacja negatywnych reakcji zleceniodawców i defensywne działania firm

Wzrost opłat e-TOLL wywołał twardą reakcję stałych zleceniodawców, co wymusza na firmach transportowych drastyczne plany oszczędnościowe i restrukturyzacyjne.

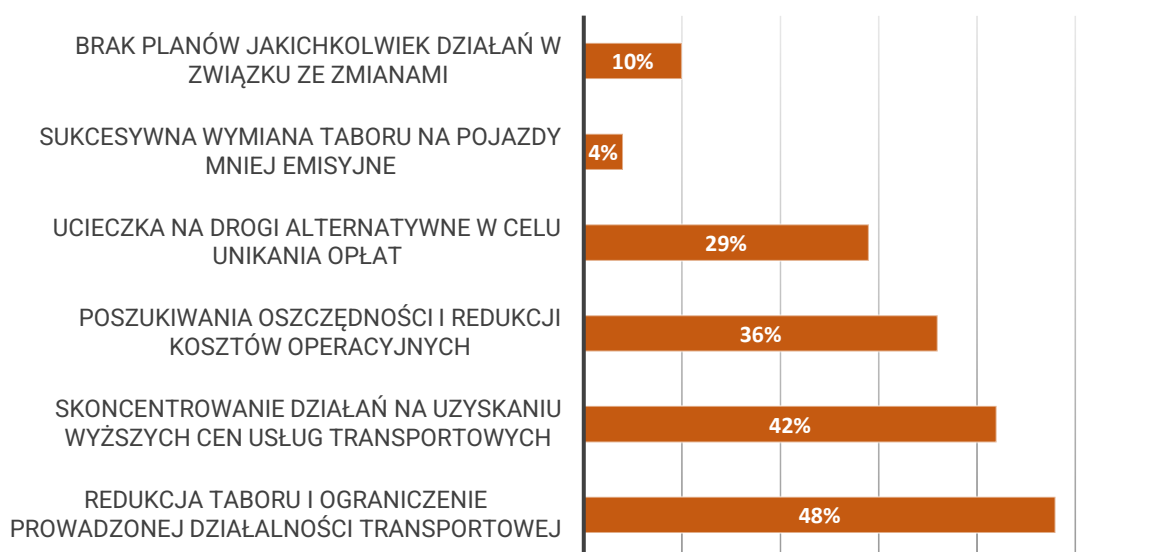
- Odmowa renegotjacji: Najczęstszą reakcją zleceniodawców była „odmowa renegotjacji i groźba zerwania współpracy” (50,6%), a w dalszej kolejności „wymuszenie poszukiwania oszczędności w innych obszarach” (35,6%). To oznacza, że 86,2% firm spotkało się z bardzo twardym oporem rynkowym.

Reakcja klientów na zmiany w systemie e-TOLL



- Redukcja działalności: W związku z tym, główne planowane działania po stronie firm to „redukcja taboru i prowadzonej działalności w zakresie przewozów drogowych” (47,2%) oraz „skoncentrowanie na uzyskaniu wyższych cen za usługi” (41,1%). W obliczu braku możliwości podniesienia cen, redukcja działalności staje się realnym scenariuszem dla niemal połowy respondentów.

Działania planowane przez przewoźników

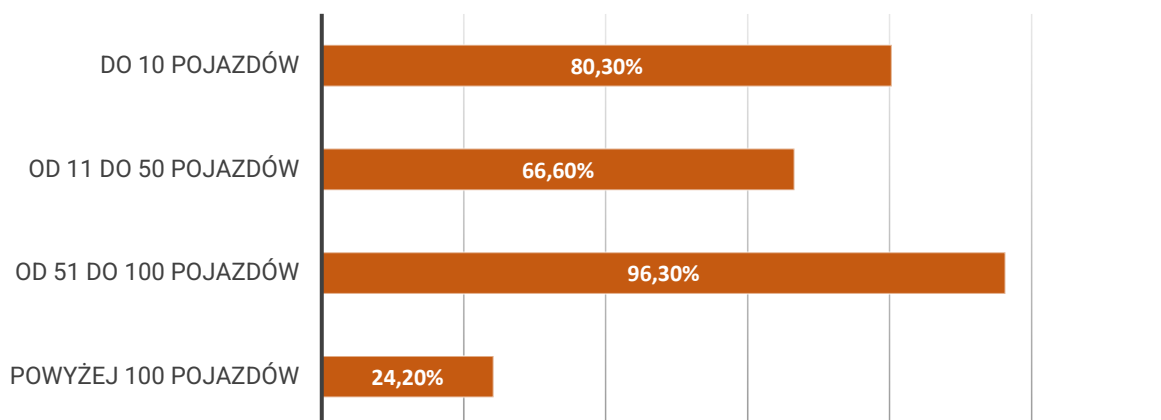


3. Największe zagrożenie dla mniejszych i średnich firm, oczekiwana konsolidacja rynku

Analiza wpływu na rentowność w podziale na wielkość floty jednoznacznie wskazuje, że to mniejsze i średnie firmy są najbardziej zagrożone.

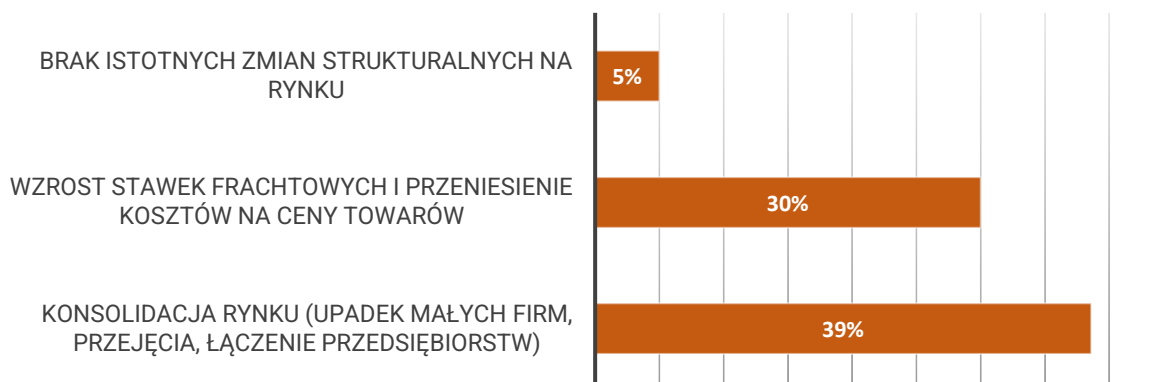
- Najbardziej zagrożeni: Aż 96,3% firm ze flotą od 51 do 100 pojazdów spodziewa się krytycznego wpływu na rentowność. Wysoki odsetek dotyczy także najmniejszych firm (od 1 do 10 pojazdów – 80,3%).
- Odporność dużych firm: Firmy powyżej 100 pojazdów są wyraźnie bardziej odporne – tylko 24,2% z nich spodziewa się krytycznego wpływu, co sugeruje ich lepszą pozycję negocjacyjną lub większe rezerwy finansowe.

Krytyczny wpływ e-TOLL na rentowność w zależności od wielkości floty



- Oczekiwana reakcja rynku: Ponad jedna trzecia firm (38,6%) spodziewa się w wyniku skumulowanych podwyżek „konsolidacji rynku (upadek małych firm, przejęcia przez duże podmioty)”, co pokrywa się z danymi o krytycznym wpływie na rentowność mniejszych i średnich przedsiębiorstw.

Spodziewany skutek rynkowy zmian w systemie e-TOLL



4: Niezdolność do przeniesienia kosztów wymusza masowe redukcje floty

Firmy, które w ogóle nie były w stanie przenieść podwyżek opłat e-TOLL na klientów, znacznie częściej planują drastyczne cięcia w swojej działalności, niż reszta rynku.

- Poważne plany redukcji: Prawie 58% firm z najbardziej poszkodowanej grupy (tych, które pokrywają koszty w całości z marży) planuje redukcję taboru i prowadzonej działalności. To o ponad 10 punktów procentowych więcej niż w przypadku średniej dla całej próby, co świadczy o tym, że dla tych podmiotów jest to najpilniejsza i najbardziej realistyczna strategia przetrwania.
- Rezygnacja z walki o cenę: Firmy, którym nie udało się przenieść kosztów, są jednocześnie znacznie mniej skłonne skupiać się na uzyskaniu wyższych cen (30,1% vs. 41,1% w całej próbie). Sugeruje to, że po nieudanych próbach renegocjacji, część z nich porzuca tę strategię na rzecz wycofania się z rynku.

5: „Groźba zerwania współpracy” jest najsilniejszym predyktorem krytycznej rentowności

Analiza korelacji między reakcją zleceniodawców (Pyt. 4) a krytycznym wpływem na rentowność (Pyt. 3) jednoznacznie wskazuje, który typ relacji biznesowej jest najbardziej destrukcyjny dla finansów firm transportowych.

- Ekstremalne ryzyko: Aż 84,6% firm, które spotkały się ze strony zleceniodawców z odmową renegocjacji połączoną z groźbą zerwania współpracy, ocenia wpływ e-TOLL na swoją rentowność jako krytyczny (straty, utrata płynności lub balansowanie na granicy opłacalności).
- Wydłużone płatności: Nawet „łagodniejsza” forma nacisku, czyli akceptacja podwyżek, ale kosztem wydłużenia terminów płatności, ma bardzo poważne konsekwencje, prowadząc do krytycznego wpływu na rentowność w niemal połowie przypadków (48,3%).
- Bezpieczna przystań: Jedynie firmy, które spotkały się ze zrozumieniem i akceptacją aneksowania umów, są stosunkowo bezpieczne – tylko 14,3% z nich prognozuje krytyczny wpływ na zyski.



Maciej Wroński, Prezes TLP:

- Najważniejszym czynnikiem decydującym o przyszłości firmy transportowej, poza samą podwyżką e-TOLL, jest jakość jej relacji z kluczowymi zleceniodawcami i ich gotowość do współdzielenia kosztów



Wzrost kosztów systemowych jako czynnik zmieniający rynek transportowy

Przeprowadzone badanie jednoznacznie pokazuje, że podwyżki stawek e-TOLL oraz rozszerzenie sieci dróg objętych opłatami wywołują istotne skutki ekonomiczne w całym sektorze transportu drogowego. Zmiany regulacyjne w tym obszarze, nie są postrzegane przez przedsiębiorstwa jako przejściowe utrudnienie, lecz jako czynnik wpływający na rentowność działalności, strukturę rynku oraz przyszłe decyzje strategiczne firm. Szczególnie widoczna jest silna presja kosztowa, której skala jest największa w segmencie najmniejszych przedsiębiorstw, ale odczuwalna również wśród większych operatorów.

Wyniki badania wskazują, że zdolność do przenoszenia rosnących kosztów na klientów pozostaje ograniczona, co prowadzi do bezpośredniego obniżenia marż operacyjnych przedsiębiorstw transportowych. Jednocześnie reakcje zleceńodawców na próby renegocjacji stawek są często niekorzystne dla przewoźników, co potwierdza utrzymującą się asymetrię siły negocjacyjnej w relacjach rynkowych. W efekcie przedsiębiorstwa zmuszone są do absorbowania części kosztów lub podejmowania działań dostosowawczych, takich jak ograniczanie skali działalności czy poszukiwanie oszczędności operacyjnych.

Szczególnie istotnym wnioskiem jest fakt, że wzrost opłat drogowych nie działa jak impuls modernizacyjny dla sektora, lecz raczej jak czynnik ograniczający aktywność inwestycyjną. Relatywnie niewielki odsetek przedsiębiorstw planuje wymianę taboru na bardziej ekologiczny, co może oznaczać spowolnienie procesu odnowy floty pojazdów w Polsce. Jednocześnie część firm deklaruje możliwość redukcji taboru lub zakresu działalności przewozowej, co może mieć konsekwencje dla podaży usług transportowych na rynku oraz poziomu konkurencji w branży.



Skutki gospodarcze i strukturalne

Z punktu widzenia gospodarki wyniki badania wskazują, że koszty regulacyjne w pierwszej fazie obciążają przede wszystkim przedsiębiorstwa transportowe, jednak w dalszej perspektywie będą stopniowo przenoszone na ceny usług logistycznych oraz towarów. Oznacza to, że skutki zmian w systemie e-TOLL mogą wykraczać poza sektor transportowy i wpływać na koszty funkcjonowania wielu branż gospodarki, a pośrednio również na poziom cen konsumenckich. Transport drogowy stanowi bowiem kluczowy element łańcuchów dostaw, dlatego wzrost kosztów jego funkcjonowania ma potencjał oddziaływania na szerokie obszary aktywności gospodarczej.

Badanie wskazuje również na ryzyko przyspieszenia procesów konsolidacyjnych w branży transportowej. Najmniejsze przedsiębiorstwa, dysponujące ograniczonymi rezerwami finansowymi i słabszą pozycją negocjacyjną, są najbardziej narażone na pogorszenie sytuacji ekonomicznej. W dłuższej perspektywie może to prowadzić do zmniejszenia liczby podmiotów na rynku, wzrostu udziału większych operatorów oraz zmian w strukturze konkurencji sektora transportowego. Taki kierunek zmian może jednocześnie ograniczać konkurencję cenową w części segmentów rynku oraz wpływać na dostępność usług transportowych.



Podsumowanie

Analiza wyników badania pozwala sformułować kilka kluczowych obserwacji:

- podwyżki stawek e-TOLL prowadzą do realnego pogorszenia rentowności przedsiębiorstw transportowych w całym sektorze, niezależnie od skali działalności,
- możliwości przenoszenia rosnących kosztów na klientów pozostają ograniczone, szczególnie w segmencie najmniejszych firm, dysponujących najłabszą pozycją negocjacyjną,
- reakcje rynku na próby podwyżek stawek wskazują na utrzymującą się silną presję kontraktową wobec przewoźników oraz asymetrię siły negocjacyjnej w relacjach handlowych,
- wzrost kosztów działalności częściej prowadzi do działań defensywnych - ograniczania skali działalności i poszukiwania oszczędności - niż do decyzji inwestycyjnych,
- przedsiębiorstwa transportowe spodziewają się przyspieszenia procesów konsolidacyjnych w branży oraz wzrostu cen usług transportowych w gospodarce,
- skutki regulacyjne mogą mieć charakter systemowy i wykraczać poza sektor transportowy, wpływając na funkcjonowanie łańcuchów dostaw oraz poziom cen w gospodarce.



Rekomendacje dla władz publicznych

W świetle uzyskanych wyników zasadne wydaje się rozważenie działań, które mogłyby ograniczyć negatywne skutki ekonomiczne zmian regulacyjnych dla branży transportowej oraz gospodarki:

1. Stabilność i przewidywalność regulacyjna

Przedsiębiorstwa transportowe funkcjonują w warunkach wysokiej wrażliwości kosztowej, dlatego kluczowe znaczenie ma przewidywalność zmian systemowych oraz odpowiedni horyzont czasowy ich wprowadzania. Stopniowe wdrażanie regulacji oraz jasna komunikacja kierunków polityki transportowej mogą ograniczać poziom niepewności inwestycyjnej i ułatwiać przedsiębiorstwom planowanie działalności.

2. Analiza skutków gospodarczych zmian opłat

Wskazane jest prowadzenie regularnych analiz wpływu systemu opłat drogowych na konkurencyjność sektora transportowego oraz koszty funkcjonowania gospodarki, w tym łańcuchów dostaw. Pozwoli to na bieżącą ocenę skutków regulacji oraz identyfikację potencjalnych ryzyk dla rynku pracy, inflacji kosztowej oraz dostępności usług transportowych.

3. Wsparcie modernizacji floty

Jeżeli celem polityki transportowej jest przyspieszenie transformacji ekologicznej sektora, konieczne może być stworzenie mechanizmów wspierających inwestycje w niskoemisyjny tabor, szczególnie w segmencie małych i średnich przedsiębiorstw. Brak wsparcia finansowego przy jednoczesnym wzroście kosztów systemowych może bowiem ograniczać zdolność firm do realizacji inwestycji modernizacyjnych.

4. Monitorowanie skutków dla rynku transportowego

Istotne jest systematyczne obserwowanie procesów konsolidacyjnych w branży oraz ich wpływu na konkurencyjność rynku, dostępność usług transportowych i poziom cen. Pozwoli to ocenić, czy zmiany regulacyjne nie prowadzą do nadmiernej koncentracji rynku lub osłabienia pozycji najmniejszych przedsiębiorstw.

Autorzy opracowania



Maciej Wroński

Prezes

Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska



Beata Gorczyca

Dyrektor ds. Komunikacji

Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska



KONTAKT:

Związek Pracodawców Transport i Logistyka Polska

ul. Puławska 2, budynek B

02-566 Warszawa

info@tlp.org.pl

