

Raport Managerski Finanse Inwestycje Trendy Branży Transportowej w 2018 roku

OFERTA SPRZEDAŻY RAPORTÓW KOMERCYJNYCH: zakup z licencją niewyłączną, krajową

Branża: motoryzacja, transport – branża TSL

Sygn. 455/04/2018 KERALLA RESEARCH 2018

raporty@keralla.pl

T +48 71 335 77 82

Wiele sektorów – jedna specjalizacja. Marketingowe i rynkowe badania w firmach (B2B)

KERALLA
RESEARCH
INSTYTUT BADAŃ I ROZWIĄZAŃ B2B

FIT TSL 2018

Finanse, inwestycje, trendy branży transportowej w 2018 roku



KERALLA
RESEARCH
INSTYTUT BADAŃ I ROZWIĄZAŃ B2B

Raport managerski
opracowany przez Instytut Keralla Research

CO BĘDZIE KSZTAŁTOWAĆ BRANŻĘ W NASTĘPNYCH MIESIĄCACH B.R.?

- ❑ Co będzie **kształtować branżę TSL** do końca roku 2018?
- ❑ Czy **aktualnie obserwowane zmiany** (Pakiet Mobilność, regulacje rządowe, braki kadrowe, zmiany reguł gry przez implementację sieciowości i czyszczenie rynku z szarej strefy, wyraźny spadek konkurencyjności i marż) – zmarginalizują rolę polskiego rynku usług przewozowych czy będą impulsem do jej umocnienia i dobrze pojętej, długo oczekiwanej konsolidacji sił w dłuższej perspektywie?
- ❑ Jakie **drivery zmian kształtują polski sektor TSL** i jakie czynniki będą oddziaływać na sytuację branży w kolejnych miesiącach?
- ❑ Jak **duży jest dziś rynek firm przewozowych** (wg licencji, zezwoleń i szacunków własnych – liczba firm aktywnie działających w branży transportu towarów)? Uwaga! Potwierdziły się nasze ubiegłoroczne prognozy wskazujące na spadek dynamiki wydawanych zezwoleń. Co to oznacza dla partnerów branży TSL?

WSPARCIE STRATEGII

TRANSPORT 4.0 I USIECIOWIENIE – CZY BRANŻA JEST NA TO GOTOWA?

- ❑ Jakie są **postawy transportowców wobec nowych wyzwań**, które wiążą się z m.in. z **usieciowieniem** i przechodzeniem branży na wyższy level sztuki biznesowej, czyli **Transport 4.0**?
- ❑ Jak przewoźnicy podchodzą do **zmian, które będą efektem usieciowienia**? Których skutków usieciowienia obawiają się najbardziej, a które traktują jako szansę rozwoju swojego biznesu?
- ❑ Czy przewoźnicy są **przygotowani mentalnie** do nadchodzących zmian?
- ❑ W aktualnym raporcie również **postawy wobec sukcesji** w kontekście zmieniającego się właśnie modelu biznesowego. Czy przewoźnicy mają komu przekazać biznes? Czy chcą go przekazywać? Jaki liczny jest udział firm w których właściciele mają ponad 20-letni staż pracy? Co to może oznaczać dla całego sektora? Jak liczna grupa już teraz informuje, że biznes będzie wygaszać?

I. NASTROJE, KONDYCJA, PROGNOZY I WSKAŹNIK FIT NA 2018 ROK

1. Aktualna i prognozowana liczba frachtu w 2018	7
2. Notowany spadek frachtu u części firm - przyczyny	8
3. Plany rozwoju firm lub ich likwidacji na lata 2019-2020	9
4. Aktualna i prognozowana skala zatorów w 2018	10
5. Aktualna i prognozowana skala upadłości w 2018	11
6. Skala niewypłacalnych spółek zgłoszonych do KRS	12
7. Rozmiar rynku transportowego - tendencje i zmiany	13
8. Charakterystyka rynku TSL wg województw i formy prawnej	14
9. Wartość wskaźnika Finanse Inwestycje Trendy na 2018 rok	15
10. O czym informuje wskaźnik FIT branży transportowej?	16

II. DRIVERY ZMIAN, CZYNNIKI WAŻNE DLA KONDYCJI BRANŻY TRANSPORTOWEJ W 2018

1. Drivery zmian branży transportowej w 2018 roku	18
2. Drivery ustawodawcze i społeczne	19
3. Drivery gospodarcze	20
4. Drivery technologiczne	21
5. Czynniki wskazywane jako ważne dla branży w 2018	22
6. Czynniki wskazywane jako mniej ważne dla branży w 2018	23
7. Profile: oceny sytuacji w branży a zatrudnienie, flota	24

III. INWESTYCJE, FINANSE, ZNAJOMOŚĆ WYNAJMU, ZMIANY LICZEBNOŚCI TABORU

1. Planowane inwestycje według źródeł finansowania w 2018	26
2. Planowane inwestycje według kategorii pojazdów	27
3. Ekspansja leasingu producenckiego w 2018	28
4. Profile zakupowe: plany inwestycyjne a zatrudnienie, flota, typ transportu, obsługiwane kierunki	29
5. Poziom znajomości usługi wynajmu długoterminowego	30

7. Profile zakupowe: znajomość wynajmu a zatrudnienie, flota, obsługiwane kierunki, staż w zawodzie, sieciowość.....	31
8. Profile zakupowe: rozmiar floty a ciągniki siodłowe spełniające normę Euro 6.....	32
9. Profile zakupowe: zatrudnienie a rozmiar flot 2017 vs 2018.....	33

IV. TRENDY, NOWOŚCI, ZMIANY MODELU BIZNESOWEGO, USIECIOWIENIE, TRANSPORT 4.0, GOTOWOŚĆ DO SUKCESJI

1. Zmiany modelu biznesowego na rynku przewozowym 2005 – 2018.....	35
2. Postawy przewoźników wobec usieciowienia.....	36
3. Prognozowane efekty usieciowienia dla przewoźników.....	37
4. Zakładane pozytywne konsekwencje usieciowienia.....	38
5. Zakładane negatywne konsekwencje usieciowienia.....	39
6. Postrzegane korzyści i zagrożenia usieciowienia (cytaty).....	40
7. Profile: usieciowienie a zatrudnienie, flota, obsługiwane kierunki, staż w zawodzie.....	41
8. Korzystanie z pakietów serwisowych i plany ich zakupu, ocena predykcji awarii dzięki usieciowieniu.....	42
9. Profile zakupowe: pakiety serwisowe a zatrudnienie, flota, obsługiwane kierunki.....	43
10. Przygotowanie branży do zmian modelu biznesu i sukcesji.....	44
11. Największe wyzwania sukcesji w opinii przewoźników.....	45

V. METODOLOGIA BADANIA, CHARAKTERYSTYKA BADANYCH FIRM TRANSPORTOWYCH, INFORMACJE LICENCYJNE

1. Metodologia badania.....	47
2. Charakterystyka badanych firm transportowych.....	48-49
3. Informacje licencyjne.....	50

WSPARCIE STRATEGII

Metodyka badania

- **Ogólnopolskie badanie wśród 300 firm transportowych, dobranych losowo, zajmujących się krajowym i międzynarodowym przewozem towarów.**
- Pomiar wykonano w marcu 2018 techniką CATI (standaryzowane wywiady telefoniczne z pełną kontrolą poprawności doboru respondenta).
- **Respondent:** właściciel/współwłaściciel (w przypadku mniejszych firm), dyrektor, główny logistyk lub inna osoba wskazana jako decyzyjna, współzarządzająca firmą.
- Badanie prowadzono wyłącznie wśród firm transportowych prowadzących aktywną działalność zarobkową, z wyłączeniem podmiotów w stanie zawieszenia lub upadłości likwidacyjnej
- **Na potrzeby opracowania raportu wykonano też analizy danych wtórnych. W tym zwłaszcza poddano analizom stan i zmiany w liczbie wydanych zezwoleń i licencji, danych o skali likwidacji, upadłości.**
- W raporcie umieszczono też dodatkowe informacje z tzw. analiz krzyżowych. Profile wykonano dla wszystkich pytań przez tzw. zmienne metrykowe typu zatrudnienie czy flota. Tylko, gdy różnice w odpowiedziach (rozkładach częstości) były istotne statystycznie (co sprawdzono specjalistycznymi testami SPSS), informację umieszczono w raporcie. Wynik testu tego typu sygnalizuje, że pomiędzy grupami, ich opiniami lub praktykami, a cechami z metryczki, są różnice, które warto wziąć pod uwagę np. podczas projektowania kampanii reklamowych, w budowaniu programów lojalnościowych czy na etapie budżetowania wydatków wspierających całokształt działań marketingowo-sprzedażowych firmy.

- ❑ Data wydania raportu: 2Q2018
- ❑ Stron: 50 (PowerPoint)
- ❑ Format dostawy: elektronicznie PDF
- ❑ Język: polski
- ❑ Cena licencji krajowej: 3 470 PLN netto.
- ❑ Proste zamówienie



Wydawca:

Keralla Research Instytut Badań i Rozwiązań B2B
Ul. Kazimierza Wielkiego 67
50-077 Wrocław Polska
T 48 71 335 77 82
F 48 71 722 03 72
www.keralla.pl
raporty@keralla.pl

Wiele sektorów – jedna specjalizacja. Marketingowe i rynkowe badania w firmach (B2B)



KERALLA
RESEARCH
INSTYTUT BADAŃ I ROZWIĄZAŃ B2B