

Rozwój transportu i usług logistycznych po wejściu Polski do Unii Europejskiej

Sam tytuł powinien nastawiać czytelnika pozytywnie. Skoro wejście Polski do Unii Europejskiej spowodowało ożywienie gospodarcze, wzrost wymiany handlowej, napływ inwestycji bezpośrednich, to zapewne efekty w dziedzinie transportu i usług logistycznych powinny być również pozytywne. Spróbujmy zatem dokonać bilansu kosztów i korzyści tego procesu, przyjmując rok 2006 jako ostatni wzięty do porównań. Wbrew wcześniejszym oczekiwaniom nie spadła transportochłonność gospodarki mierzona w tonach lub tonokilometrach na jednostkę PKB. W roku 2003 odnotowano 3,6 - procentowy wzrost PKB, rok 2004 miał charakter przełomowy ze względu na wejście Polski do Unii Europejskiej i zakończył się 5,3 - procentowym wzrostem PKB. W roku 2005 PKB wzrósł w stosunku do roku poprzedniego o 3,5%, zaś w roku 2006 o 5,8%. Tak duża dynamika wzrostu PKB spowodowana była zwiększoną wymianą handlową Polski ze „starymi” krajami Unii Europejskiej, powodującą przede wszystkim wzrost eksportu. W latach 2005 - 2006 kolejnym czynnikiem wzrostu PKB były inwestycje na rynku krajowym. Jednak dynamika wzrostu przewozów w tonach i tonokilometrach była większa, niż dynamika wzrostu PKB. Wyjątkiem okazał się rok 2005, kiedy przewozy mierzone w tonokilometrach spadły w stosunku do roku poprzedniego. W rezultacie transportochłonność gospodarki wzrastała zamiast maleć. To zjawisko można oceniać negatywnie z makroekonomicznego punktu widzenia, ale dowodzi ono także tego, że transport i usługi logistyczne rozwijały się w tempie szybszym, aniżeli cała gospodarka.

W okresie po akcesji Polski do Unii Europejskiej systematycznie wzrastały przewozy w transporcie drogowym. W roku 2006 zarobkowym transportem drogowym przewieziono o 3,2% ładunków więcej niż przed rokiem i wykonano pracę przewozową o 16,2% wyższą. Wzrosły szczególnie przewozy

chodów ciężarowych wzrosła w 2006 roku o 3,1% w stosunku do roku poprzedniego. O 15,6% zwiększyła się w 2006 roku liczba ciągników siodłowych, na co wpływ miał zwiększony popyt na te pojazdy, szczególnie ze strony firm transportowych realizujących przewozy międzynarodowe.



Prof. zw. dr hab. Włodzimierz Rydzkowski

międzynarodowe (o ponad 41% w tonach i ponad 35% w tonokilometrach). Dzięki temu udział przewozów międzynarodowych w ogólnych przewozach wzrósł w tonach z 6% w 2005 roku do 8% w 2006 roku i w tonokilometrach – z 45% do 54%. Warto nadmienić, że w przewozach międzynarodowych Polska ma 10-procentowy udział w przewozach w całej Unii Europejskiej i zajmuje czwartą pozycję za Niemcami, Hiszpanią i Niderlandami. Liczba samo-

Transport drogowy odznaczał się wysokim poziomem konkurencji. Oczekiwano koncentracji tej branży lub wypadnięcia z niej słabszych przedsiębiorstw. Jednak w analizowanym okresie przybyło zarówno firm posiadających licencję na wykonywanie przewozów transportem samochodowym, jak i pojazdów ciężarowych. W rezultacie konkurencja się zaostrzyła i ukształtował się rynek konsumenta z widoczną nadpodażą usług transportowych. Było to zjawisko korzystne makroekonomicznie, gdyż klienci nadal mieli dostęp do relatywnie tanich przewozów. W rezultacie koszty transportu nie przyczyniły się do wzrostu inflacji oraz ogólnych kosztów działalności gospodarczej.

Dzięki zniesieniu zakazu przewozów pomiędzy krajami członkowskimi Unii oraz z powodu braku odpraw granicznych wzrosła w Polsce wydajność przewozów międzynarodowych. Jednocześnie spadła ich rentowność jako rezultat wzrostu kosztów spowodowanego wzrostem cen paliw, płac kierowców, a w przewozach międzynarodowych wprowadzenia opłaty drogowej w Niemczech i wysokiego kursu złotego w stosunku do euro. Stawki w tym czasie, z uwagi na silną konkurencję, pozostawały na niezmiennym poziomie. Wiele przedsiębiorstw w tej branży działa obecnie na granicach

opłacalności. Oczywiście to nie akcesja Polski do Unii była przyczyną pogorszenia się wyników ekonomicznych przedsiębiorstw, tym bardziej, że nie potwierdziły się obawy zagrożenia polskiego rynku ze strony przewoźników z innych „nowych” państw członkowskich Unii. Przyczyny miały charakter obiektywny (wzrost kosztów działalności), ale i subiektywny – nadmierny optymizm przedsiębiorców, co do warunków działalności w tej branży.

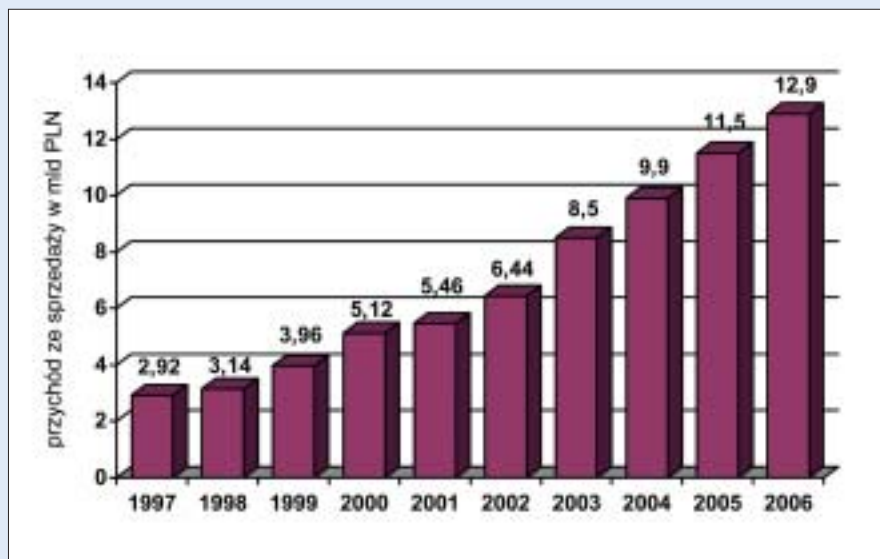
Jeszcze w 2004 roku eksperci wieścili kryzys kolei w „nowych” krajach Unii Europejskiej po jej rozszerzeniu. Rzeczywistość, przynajmniej w Polsce, była odmienna. Przewozy ładunków koleją zamiast spadać – wzrastały. Transportem kolejowym przewieziono w 2006 roku o 8,1% więcej ładunków, niż w roku poprzednim, a praca przewozowa (w tonokilometrach) była większa o 7,3%. Grupa PKP przewiozła w tym samym roku o 4,3% więcej ładunków i wykonała pracę przewozową większą o 1,1%. Pozostałe firmy, posiadające licencje na wykonywanie transportu kolejowego, przewiozły w 2006 roku o 12,8% więcej ładunków i wykonały pracę przewozową większą aż o 51,3%, niż w roku 2005. Oznacza to, że udział grupy PKP w ogóle kolejowych przewozów ładunków zmalał. Jednocześnie zmalały wyraźnie kolejowe przewozy na bardzo krótkie odległości. Istotne jest jednak to, że udział transportu kolejowego w ogóle przewozów w Polsce utrzymuje się stale na stosunkowo wysokim poziomie (19,7% w tonach i 21,5% w tonokilometrach). Warto zaznaczyć, że w wyniku liberalizacji dostępu do rynku kolejowego w Polsce w latach po akcesji znacznie wzrosła rola i znaczenie przewoźników prywatnych.

Wspomnieć należy także, że w ostatnim okresie dokonano sporego wysiłku legislacyjnego, 3-krotnie nowelizując ustawę o transporcie kolejowym, wdrażając nowe zasady finansowania infrastruktury kolejowej ze środków publicznych oraz zasady dofinansowywania kolejowych międzywojewódzkich i międzynarodowych przewozów pasażerskich, wykonywanych w ramach usług publicznych. Zmiany dotyczyły także implementacji do prawa polskiego II

unijnego pakietu kolejowego oraz stworzenia regulacji pozwalających na usprawnienie procesów inwestycyjnych w zakresie infrastruktury kolejowej. W życie weszły także *ustawa o finansowaniu infrastruktury transportu lądowego* oraz *ustawa o Funduszu Kolejowym*, które dały podstawy prawne do finansowania infrastruktury kolejowej oraz zapewniły dodatkowe źródła jej finansowania. Najważniejszym osiągnięciem ostatnich lat było uzyskanie obietnicy oddłużenia kolei, w tym w szczególności przedsiębiorstwa PKP Przewozy Regionalne, oraz przygotowanie do zmiany jego struktury wewnętrznej jako warunku do

CARGO w ogóle przewozów ładunków kolejami w Polsce.

Analizując rankingi firm transportowo – spedycyjno – logistycznych (TSL) w Polsce, publikowane od szeregu lat w dodatku do „Rzeczpospolitej”¹, stwierdzić można systematyczny wzrost obrotów tego sektora usług. W wyniku załamania ogólnej koniunktury gospodarczej w 2001 roku nastąpił spadek dynamiki sprzedaży w branży (średnia dynamika sprzedaży w 2001 roku dla badanych firm wyniosła 6%). Warto jednak podkreślić, że w tym samym okresie większość sektorów gospodarki notowała ujemną dynamikę



Rys. 1. Wielkość przychodów przedsiębiorstw sektora TSL w latach 1997-2006 w mld zł. na podstawie badań „Rzeczpospolitej”. Dane dla grupy firm, które wzięły udział w rankingu. Źródło: H. Brdulak, Rynek usług transportowo-spedycyjno-logistycznych (TSL) w Polsce. „Rzeczpospolita” nr 145 – dodatek „LTS Logistyka Transport Spedycja” 2005, nr 2, 23 czerwca 2005, s. 32; H. Brdulak, Rynek usług transportowo-spedycyjno-logistycznych (TSL) w Polsce. „Rzeczpospolita” nr 145 – dodatek „LTS Logistyka Transport Spedycja” 2007, nr 2, 14 czerwca 2007, s. 54.

realizacji programu usamorządowienia kolejowych przewozów regionalnych.

Próbując dokonać bilansu kosztów i korzyści w transporcie kolejowym, bardzo pozytywnie należy ocenić pojawienie się konkurencji wewnątrzgałęziowej. W rezultacie stawki za przewozy kolejowe utrzymywały się na niskim poziomie z korzyścią dla klientów kolei. Z drugiej zaś strony, wysokie koszty dostępu do sieci i inne składniki kosztowe sprawiły, że rentowność kolejowych przewozów ładunków wyraźnie się obniżyła. Ponadto spadał systematycznie udział PKP

sprzedaży. Natomiast w roku 2002 tendencja ta została odwrócona: dynamika sprzedaży wyniosła 12,4%, co oznacza ponad dwukrotny wzrost. Od tego czasu wyraźnie kształtuje się tendencja wyprzedzająca branży TSL w stosunku do całej gospodarki. Dynamika wzrostu na rynku TSL znacznie przewyższa dynamikę PKB. Rysunek 1 przedstawia dynamikę zmian wielkości przychodów ze sprzedaży osiągniętych przez firmy należące do sektora TSL w latach 1997 – 2006².

W roku 2006 nastąpił wzrost dynamiki sprzedaży (o 3,24 pkt.%) firm z pierw-

¹ H. Brdulak, Analiza polskiego rynku TSL w 2006 r., „Rzeczpospolita” 14 czerwca 2007 – dodatek „LTS Logistyka Transport Spedycja” 2007, nr. 2.

² Dane zebrane w grupie firm, które odpowiedziały na ankietę zamieszczoną na łamach „Rzeczpospolitej”. Rok 2004 na podstawie kolejnej edycji badania – Ranking firm 2004 - dodatek „LTS Logistyka Transport Spedycja” 2005, nr 2, „Rzeczpospolita” nr 145 z 23 czerwca 2005.

szej dziesiątki rankingu w stosunku do 2005 roku. Średnia dynamika sprzedaży w 2006 roku dla pierwszej dziesiątki badanych firm wyniosła 19,90% (w 2004 roku – 20,60%, w 2005 roku – 16,66%). Rozwojowi branży TSL sprzyjały rosnące obroty w handlu zagranicznym będące efektem napływu inwestycji zagranicznych typu *green fields*. Ponad dwukrotna przewaga rozwoju branży TSL nad wzrostem PKB jest tendencją zauważalną w nowo przyjętych krajach UE. Dobrą koniunkturę rynku TSL w krajach Europy Środkowej i Wschodniej zapewniało lokowanie na ich terenach dużych koncernów motoryzacyjnych i producentów *high-tech*. Nowo powstające podmioty przyczyniały się do wzrostu eksportu i importu, zwłaszcza z krajów azjatyckich. Nie bez znaczenia dla rynku TSL był też wzrost spożycia indywidualnego oraz wzrost wynagrodzeń. Utrzymanie tej tendencji jest możliwe pod warunkiem utrzymania trwałości łańcucha dostaw osiąganego za pomocą integracji systemów informatycznych poszczególnych jego ogniw, co pociąga za sobą wyeliminowanie z rynku podmiotów świadczących usługi transportowe w wąskim zakresie.

W świetle tylu korzystnych zjawisk gospodarczych nie należy zapominać o trudnościach, na które napotykały firmy z branży TSL. Na rynku pracy, w związku z pogłębiającą się emigracją polskich pracowników różnych szczebli (kierowników, kierowców, pracowników fizycznych) do innych krajów UE, zaczęło brakować pracowników. Braki personalne wśród kierowców, w obliczu stosowania się firm do rygorystycznych przepisów regulujących czas pracy kierowców, powodowały trudności w realizacji zamówień, zwiększając zapotrzebowanie na kierowców.

Specyficzny segment strony podażowej rynku usług logistycznych stanowią firmy kurierskie. Podstawową częścią usługi kurierskiej jest dostarczenie przesyłki w relacji „od drzwi – do drzwi” z gwarantowanym czasem dotarcia przesyłki do odbiorcy. Firmy kurierskie obsługują głównie nieduże przesyłki paczkowe (funkcjonują ograniczenia w odniesieniu do wagi i gabarytów przesyłek). Na mocy wpisu do rejestru operatorów pocztowych, usługi kurierskie na rynku polskim wykonywać może

166 firm (stan na 23.11.2007 r.³). Liczba rejestrowanych firm z roku na rok wzrasta (w roku 2000 w rejestrze figurowały 22 firmy, w 2002 – 31 firm, 78 w 2004 roku, a 116 w 2006 roku).

Polski rynek kurierski od kilku lat rośnie w tempie znacznie szybszym niż PKB; według różnych szacunków jest to kilkunastoprocentowy wzrost w skali roku. Firmy kurierskie deklarują jednocześnie stały wzrost liczby przewożonych przesyłek, związany z tym wzrost liczby zatrudnionych kurierów oraz rozszerzanie oferty o nowe usługi. Branża kurierska jest niezwykle podatna na wprowadzanie najnowszych rozwiązań technologicznych i informatycznych. Ostra konkurencja pomiędzy operatorami sprawia, że podstawowym elementem walki o klienta nie może być już jedynie cena; coraz istotniejszą rolę odgrywa jakość usługi (w tym przede wszystkim bezpieczeństwo) oraz zakres oferty usługowej.

Rok 2006 był kolejnym dobrym rokiem dla branży kurierskiej, co miało swoje odzwierciedlenie w inwestycjach w rozwój tych firm. Większość operatorów inwestowała w nowe oddziały, automatyczne sortownie, terminale *cross-dockingowe*, urządzenia i systemy informatyczne, wprowadzała nowe usługi lub połączenia w nowych relacjach, szczególnie międzynarodowych. Na rynku nie zachodziły już procesy fuzji i przejęć charakterystyczne dla lat 2000 - 2005, nastąpiło ustabilizowanie struktury rynkowej. Był to jednocześnie rok umacniania pozycji rynkowych przez funkcjonujące firmy kurierskie, które upatrują swojej szansy w rosnącym zapotrzebowaniu na przesyłki ekspresowe zarówno na rynku krajowym jak i międzynarodowym. Przedsiębiorstwa kurierskie coraz częściej wkraczają na obszar rynku zarezerwowany dotychczas dla przesyłek drobnicowych obsługiwanych przez operatorów logistycznych. Zwiększają stale górny limit wagowy dla obsługiwanych przesyłek. Ponadto przedsiębiorstwa kurierskie skupiają się obecnie na zwiększaniu swojej konkurencyjności dzięki doskonaleniu jakości usług i poszerzaniu oferty o nowe rodzaje usług, w szczególności związanych z coraz krótszymi czasami doręczeń. Wiele firm oferuje rozwiązania

specjalnie skrojone do potrzeby konkretnych branż, takich jak na przykład medycyna i farmacja.

Prognozy dla sektora przesyłek kurierskich w Polsce są optymistyczne, niemniej należy jednak zwrócić uwagę na kilka czynników mogących w istotny sposób ograniczyć tempo rozwoju rynku. Podstawowym utrudnieniem jest wciąż zły stan sieci drogowej w Polsce. Ogromna większość firm kurierskich, przynajmniej w pewnym stopniu, opiera realizację swoich usług na środkach transportu samochodowego. Firmy te stają wobec wielu trudności związanych ze skutkami złego stanu infrastruktury drogowej, z których najważniejsze to: opóźnienia dostaw, wydłużanie się czasu transportu, malejące bezpieczeństwo dostaw, a także wzrost kosztów utrzymania taboru. Przewozy transportem drogowym na terenie Polski mają tendencję wzrostową – należy zatem oczekiwać dalszego wzrostu natężenia ruchu drogowego, a co za tym idzie także nasilania się utrudnień stających między innymi przed firmami kurierskimi.

Próbując dokonać podsumowania tego krótkiego przeglądu, można wyciągnąć następujący wniosek: skutki wejścia Polski do Unii Europejskiej miały charakter zarówno makroekonomiczny jak i mikroekonomiczny. W skali makroekonomicznej są one jednoznacznie pozytywne. Otwarcie rynków zaowocowało większą konkurencją, większą ofertą przewozową oraz zauważalną poprawą jakości usług. Silna konkurencja spowodowała, że ceny usług logistycznych utrzymywały się na niskim poziomie. W rezultacie transportowy komponent kosztów produkcji nie wzrastał, co niewątpliwie miało pozytywny wpływ na niską inflację w omawianym okresie. Ocena efektów integracji w branży TSL z punktu widzenia mikroekonomicznego (samiych przedsiębiorstw) jest bardziej złożona. Z jednej strony wzrosła wydajność, z drugiej jednak spadła rentowność przedsiębiorstw, stawiając niekiedy pod znakiem zapytania ekonomiczny sens ich działalności. W omawianej branży ukształtował się rynek konsumenta, upodabniając się tym samym do rynków „starych” krajów Unii Europejskiej.

³ Zob. http://www.bip.urtip.gov.pl/bipurtip/_rejestry/rop/index.html.