

Paweł Romanow
Wyższa Szkoła Logistyki w Poznaniu

Minorowe nastroje polskich przewoźników reprezentujących MSP* (cz. 2)

Jedną z konsekwencji przyjęcia przez Polskę wspólnotowych zasad funkcjonowania gospodarki jest jeszcze szersze otwarcie rynku dla firm zagranicznych. Większość polskich MSP transportowych nie jest przygotowana do integracji z rynkiem UE, nie jest też w stanie sprostać oczekiwaniom klientów oraz stawić czoła silnej i dobrze zorganizowanej konkurencji zagranicznej. Zmiana tej sytuacji bezwzględnie wiąże się z koniecznością przeprowadzenia w tych przedsiębiorstwach głębokich zmian strukturalnych i organizacyjnych.

Analizując kondycję finansową rodzimych MSP transportowych warto wspomnieć o systematycznych podwyżkach cen paliwa, czy też o fakcie wprowadzenia MAUT¹ w Niemczech. Drobnicy przewoźnicy biją na alarm podkreślając, że za kilometr otrzymują zaledwie od 0,6 do 0,65 euro, podczas gdy koszty przejazdu wynoszą od 0,35 do 0,4 euro². A przecież trzeba opłacić podatki, pokryć koszty leasingu samochodów oraz zapłacić pracownikom. Coraz częściej polscy przewoźnicy godzą się na realizację frachtów poniżej kosztów. Należy się więc spodziewać fali bankructw, która dotknie przede wszystkim firmy małe i średnie (według Ogólnopolskiego Związku Pracodawców Transportu Drogowego może

w tym roku zbankrutować u nas nawet co piąta firma transportowa). Warto tu także wspomnieć o nadpodaży usług transportowych.

W przewozach międzynarodowych jeździło przed wejściem do UE ok. 38 000 ciągników, natomiast z danych BOTM* wynika, że ta liczba wynosi już 78 000³.

Szczególnie w odniesieniu do małych, „rodzinnych” firm transportowych należy zaznaczyć, że nie tyle nie potrafią one kalkulować kosztów, ile w ogóle tego nie robią. Rachunek ekonomiczny w przypadku firm „rodzinnych” nie wchodzi w grę. Liczą się tylko i wyłącznie pieniądze, które wystarczyć mają na pokrycie bieżących zobowiązań. W środowisku przewoźników panuje powszechna opinia, że tzw. „czyszczenie” rynku trwa, jednak nie wiadomo, kiedy się zakończy. Zatem do tego czasu nie będzie mogło być mowy o jakiegokolwiek stabilizacji. Nastąpiło zderzenie brutalnej rzeczywistości rynkowej z dość nieracjonalnie podejmowanymi decyzjami o pozyskiwaniu nowych środków transportu. Jeżeli bowiem w ciągu niespełna roku pojawiło się na rynku kilkadziesiąt procent nowych pojazdów, to doskonale widać nieracjonalność tego rodzaju działań.

Prognozy przewozów ładunków

uwzględniające warianty rozwoju gospodarczego, a także tendencje zmian transportochłonności (wzrost wolniejszy od tempa wzrostu PKB) przewidują, że w okresie 2004 – 2020⁴ przewozy ładunków (tonokilometry) w transporcie lądowym wzrosną od 30% do ok. 67%, w zależności od tempa rozwoju gospodarczego Polski. Prognozy zmiany struktury pracy przewozowej ze względu na udział gałęzi transportu: kolejowego, drogowego, rurociągowego oraz transportu wodnego śródlądowego i morskiego, wykonane na podstawie analizy trendów zakładają, że obecny podział zadań przewozowych w układzie gałęziowym nie ulegnie istotnym zmianom. Zatem dla firm realizujących drogowy transport rzeczy te prognozy należy postrzegać w kategorii szansy na przetrwanie i/lub rozwój.

Warto wskazać, że szansą dla firm z sektora TSL w Polsce może być obsługa transportowa rynków wschodnich. Bez wątplenia należy bacznie obserwować sytuację na Ukrainie, w Bułgarii, czy chociażby w Rumunii. Kiedy tylko na Ukrainie ustabilizuje się sytuacja polityczna, to wiele polskich firm stanie przed szansą „zakotwiczenia” na tamtejszym rynku transportowym. Należy pamiętać, że Polska jest dla Ukrainy czwartym do-

* MSP – małe i średnie przedsiębiorstwa.

¹ Zgodnie z decyzją Parlamentu Niemieckiego, dotyczącą opłat za przejazd autostradami na terenie Niemiec, od 1 stycznia 2005 r. wprowadzono opłaty drogowe, tzw. „Maut”, czyli myto. Nowe opłaty dotyczą wszystkich pojazdów o dopuszczalnej masie całkowitej powyżej 12 t, poruszających się po autostradach, bez względu na to, czy wykonywany transport dotyczy obrotu towarowego pomiędzy Niemcami, a innymi krajami, czy też ruchu wewnętrznego lub tranzytu przez terytorium Niemiec. Wysokość opłat uzależniona jest od dwóch czynników - ilości osi w pojeździe oraz norm ekologicznych, jakie spełnia pojazd wg klasyfikacji EURO. Opłata wynosi odpowiednio:

- dla pojazdów lub zestawów pojazdów do trzech osi: 0,09 euro w kategorii EURO 4-5; 0,11 euro w kategorii EURO 2-3; 0,13 euro w kategorii EURO 0-1
- dla pojazdów lub zestawów pojazdów powyżej trzech osi: 0,10 euro w kategorii EURO 4-5; 0,12 euro w kategorii EURO 2-3; 0,14 euro w kategorii EURO 0-1.

Powyższe opłaty za korzystanie z autostrad są, de facto, dodatkowym podatkiem, który zwiększa koszty transportów realizowanych na terytorium Niemiec. Od 1 stycznia 2005 r. opłata za poruszanie się po autostradach i drogach na terenie Niemiec jest doliczana do faktur wystawianych za usługi transportowe. Kwota myta w przypadku przewozów całopojazdowych jest podawana w oddzielnej pozycji na fakturze, natomiast dla przesyłek drobniczych proporcjonalna wysokość podatku drogowego jest wliczona w stawki.

² Dudała J.: Debata: „TSL: taniej-szybciej-lepiej”. Nowy Przemysł nr 05/2005.

* BOTM – Biuro Obsługi Transportu Międzynarodowego.

³ Dane BOTM z I połowy 2005 r.

⁴ „Polityka transportowa Państwa na lata 2006 – 2025”. Ministerstwo Infrastruktury, Warszawa 2005 r., s. 8.

stawcą, a wyprzedzają nas m.in. Rosja i Niemcy. Jeśli/kiedy sytuacja polityczna na Ukrainie ulegnie normalizacji, to można spodziewać się na tamtejszym rynku wzrostu gospodarczego. Z racji geograficznego położenia Polski już dzisiaj nasi transportowcy realizują ćwierć miliona przewozów rocznie pomiędzy Unią Europejską, a krajami zza „ściany” wschodniej. Oczywistym pytaniem (zresztą otwartym) jest to czy, a jeśli tak – to w jakim stopniu – rodzime MSP transportowe będą w stanie z tej szansy skorzystać.

Od dwóch lat, czyli od czasu ożywienia gospodarki rosyjskiej, systematycznie wzrasta zainteresowanie przewoźników polskich i zagranicznych przewozami w kierunku wschodnim.

W tej sytuacji zezwolenie jako czynnik ograniczający dostęp do rynku obniża konkurencyjność polskich firm transportowych, również tych zaliczanych do MSP.

Ożywienie gospodarki krajów byłej Jugosławii (np. Serbia, Słowenia czy Czarnogóra) oraz usamodzielniających się gospodarczo krajów Wspólnoty Niepodległych Państw (np. Azerbejdżan, Uzbekistan) powoduje systematyczny wzrost zainteresowania przewoźników polskich i zagranicznych przewozami w tych kierunkach. Tu również czynnikiem ograniczającym dostęp do rynku i obniżającym konkurencyjność polskich firm transportowych jest brak dostatecznej ilości zezwoleń.

Aktualnie aż co trzecie polskie transportowe przedsiębiorstwo prywatne – według deklaracji ich menedżerów – może nie przetrwać zmian zachodzących w sektorze. Wskaźnik ten⁵ ulega pogorszeniu w stosunku do lat poprzednich, kiedy dwa lata temu – co piąty i, rok temu, co czwarty przedstawiciel polskich firm wypowiadał się negatywnie o wpływie integracji Polski z Unią Europejską na losy swoich firm. Działo się to wielokrotnie częściej, niż w przypadku firm z zagranicznym kapitałem, co wskazuje, że brak swobodnego dostępu do źródeł finansowania może stanowić istotną przeszkodę rozwoju stosunkowo małych i mających za sobą krótką historię polskich firm sektora MSP. Oczywiście przyczyną braku kapitału jest rozdrobnienie, dlatego konsolidacja rynku wydaje się w związku ze zmianą reguł na nim panujących oraz z jego wzrostem rzeczą zupełnie naturalną. Słabość finansowa polskich MSP przekłada się na słabość organizacyjną. Polskie firmy transportowe i transportowo – spedycyjne próbują rywalizować z obcymi firmami głównie na polskim rynku, ale – nie posiadając oddziałów za granicą – tracą możliwości pozyskiwania tamtejszych klientów. Również na wewnętrznym polskim rynku ich działalność ogranicza się z reguły do jednego biura, co z natury rzeczy zmniejsza ich szanse w walce o klienta z podmiotami transportowymi posiadającymi oddziałową strukturę organizacyjną.

Otwarcie zachodnich rynków i zniesienie ograniczeń w międzynarodowym transporcie rzeczy dało bez wątpienia polskim firmom wielką szansę, nieograniczoną

⁵ „Rynek usług logistycznych w Polsce w 2005 roku”. Raport z badań Data Group Consulting, realizowanych przy współpracy Eurologistics i portalu Spedycje.pl

możliwość świadczenia usług na terenie UE (wyjąwszy przejściowo kabotażowe przewozy wewnątrz danego kraju w Unii). Wielu przewoźników (tyle, że ze znacznym potencjałem transportowym) chwali otwarcie zachodniego rynku na usługi polskich firm. Niewielu jednak chce dostrzec, że u podstaw otwarcia rynku leży koncepcja liberalizacji stosunków gospodarczych, gdzie „wolny” dostęp do rynku powoduje, że o powodzeniu w biznesie decydują wyłącznie czynniki ekonomiczne (cena i jakość). Należy stwierdzić, że polscy przewoźnicy chcą widzieć zalety otwarcia dla siebie nowych rynków zbytu, ale nie chcą lub nie potrafią pogodzić się z myślą, że wolny dostęp do rynku dla wszystkich, to wzrost konkurencji dla nich samych i konieczność podjęcia działań, aby tej konkurencji sprostać.

Generalnie rzecz ujmując, reprezentanci polskich firm transportowych zamiast wskazywać na ogólne korzyści płynące z otwarcia rynku wspólnotowego, skłonni są (teraz częściej niż przed rokiem) podkreślać korzyści płynące z większej wydajności transportu oraz możliwości prowadzenia działalności transportowej pomiędzy krajami UE. Skrócenie czasu transportu (brak przestojów na granicach: zachodniej i południowej) umożliwiło firmom zmniejszenie jednostkowych kosztów transportu, pozwoliło także – dzięki zwiększeniu rotacji środków transportu – zwiększyć przychody. Firmy – jednym słowem – zwiększają dynamikę dostaw i efektywność kosztową tras. Dla bardzo wielu firm prawdziwym ratunkiem okazało się dopuszczenie do rynku starych krajów UE i jedyne, co mają do zarzucenia decydentom, to odsunięcie w czasie świadczenia usług wewnątrz poszczególnych krajów Unii.

Polskie przedsiębiorstwa branży TSL, bazując na wysokiej jakości świadczonych przez siebie usług, muszą być bezwzględnie atrakcyjne cenowo. Jest to możliwe zarówno w ogólności względem zachodnich firm, które mają zasadniczo wyż-

sze marże, jak również dużych operatorów usług logistycznych, którzy podejmując się przewozu towarów w trybie „door-to-door”, muszą mieć wyższe marże ze względu na koszty utrzymania logistycznego systemu realizowanych dostaw. Konkurowanie ceną usług, co jest głównym celem zwłaszcza dużych firm logistycznych i kurierskich, dla MSP transportowych jest trudne, czy wręcz niemożliwe do zaakceptowania. Przewoźnicy stoją przed trudnymi wyzwaniem, nie tylko ze strony konkurencji z Litwy czy Czech, ale także z Białorusi, Rosji i Ukrainy – ze względu na koszt paliwa i pracy ludzkiej oraz niższy, niż w Polsce, poziom podatków.

Ponieważ duże firmy muszą gwarantować pełną obsługę dostaw i konkurencyjne ceny w warunkach długoterminowych umów z klientami, stwarza to szansę dla mniejszych przedsiębiorstw. Sama sezonowość popytu może kierować sporą ilością zamówień w stronę MSP transportowych, gdyż tylko w ten sposób duże firmy są w stanie zapewnić sobie wykonanie wszystkich otrzymanych zleceń, bez ponoszenia kosztów utrzymania zbędnego poza sezonem potencjału. Brak równowagi między eksportem, a importem również stwarza szansę dla mniejszych podmiotów, które wykazują się z natury rzeczą większą elastycznością, ponieważ nie są związane długoterminowymi umowami z klientami.

Warto odnotować, że zasadniczo uległa zmianie struktura zapotrzebowania na usługi transportowe i/lub okołotransportowe. Zmniejsza się liczba zleceń przypadających na jeden samochód. W wyniku rosnącego nacisku na dostawy w trybie „just-in-time”, w systemie „door-to-door”, zmienił się charakter dostaw. Z większą, niż dotąd, częstotliwością przewożone są coraz mniejsze partie ładunków (opakowania jednorazowe wypierają palety), a podstawowym obszarem zainteresowania operatorów logistycznych staje się obsługa drobnicy. W wyniku przystąpienia Polski do struktur UE spotęgował się, zdaniem badanych

przez Data Group Consulting, nacisk na skracanie czasu dostaw i zwiększenie częstotliwości dostaw.

Nie mniej istotnym czynnikiem, wpływającym na sytuację poszczególnych przewoźników sektora MSP, są inwestycje w tabor podejmowane przez konkurentów, szczególnie przez duże firmy, dążące do obniżki kosztów własnych poprzez lepszą organizację i koncentrację działalności (temu służą też przejęcia innych przedsiębiorstw). Bez wątpienia koszty działalności polskich firm transportowych będą rosły – i to niezależnie od wahań cen paliw i kursu wymiany walut – wskutek uruchomienia przez kraje strefy UE instrumentów polityki transportowej (koszty eksploatacji infrastruktury drogowej, czy też koszty ponoszone na niwelowanie negatywnego wpływu sektora transportowego na środowisko naturalne). Trzeba też dodać, że aż do chwili przystąpienia naszego kraju do strefy euro rynek transportowy, jako „system nerwowy” gospodarki, będzie wrażliwy na zawirowania kursów wymiany walut.

Przedsiębiorstwa objęte badaniem⁶ prognozują, że w przewidywalnej przyszłości zróżnicowanie sytuacji poszczególnych grup firm w aspekcie posiadanej kondycji finansowej będzie ogromne. Podczas, gdy ceny wielu małych firm spadną nawet o 20%, to ruch cen w dół w grupie największych firm nie będzie większy, niż 5%. Warto jednak zauważyć, że i wzrost cen jest, i prawdopodobnie będzie bardziej rozchwiany wśród małych firm (prognozowany wzrost cen nawet o 30%), niż wśród dużych (prognozowany wzrost cen maksymalnie o 10%). Na koniec roku 2005 – w porównaniu z jego początkiem – ceny usług oferowane przez małe firmy spadły, natomiast firm średniej wielkości i dużych pozostały generalnie bez zmian. Aż 2/3 firm kurierskich zakłada wzrost swoich cen do końca roku, podobnie jak około 40% firm spedycyjnych i logistycznych. Wyraźnie gorzej na tym tle wygląda sytuacja firm transportowych, wśród których tylko co piąta zwiększy ceny usług.

⁶ „Rynek usług logistycznych w Polsce w 2005 roku”. Raport z badań Data Group Consulting, realizowanym przy współpracy Eurologistics i portalu Spedycje.pl