

Paweł Romanow¹
Wyższa Szkoła Logistyki w Poznaniu

Minorowe nastroje polskich przewoźników reprezentujących MSP* (cz.1)

Nie podlega dyskusji, że nowoczesne rozwiązania systemowe w obszarze transportu, a także efektywnie działające przedsiębiorstwa z branży TSL, mają zasadnicze znaczenie dla właściwego funkcjonowania gospodarek. W epoce liberalizacji, tworzenia stref wolnego handlu, unii celnych – rola transportu staje się coraz istotniejsza. Nie bez przesady w odniesieniu do transportu używa się określenia „krwioobieg”, czy też „system nerwowy” systemów ekonomicznych. Jako tak ważny element gospodarki narodowej, transport bezwzględnie musi rozwijać się w oparciu o zdrowe zasady ekonomiczne i przy rynkowo zorientowanej polityce rządu i samorządów terytorialnych.

Rzetelna analiza rynku usług transportowych wymaga rozważenia szeregu zagadnień w kategorii zarówno systemu powiązań międzynarodowych, państwa, jak również samego sektora transportowego, a zatem firm transportowych oraz ich kontrahentów. Dostrzeżemy tu zarówno pozorne, jak i rzeczywiste rozbieżności interesów, które urzeczywistniają się w szeregu działań pośrednich i bezpośrednich – organizacji ponadnarodowych, państwa, a także przedsiębiorców oraz ich zrzeszeń. Wiele procesów i zdarzeń nie jest zrozumiała dla uczestników obrotu tymi świadczeniami, gdyż mamy tu do czynienia z działaniami podmiotów wyspecjalizowanych w walce o zysk, rynki zbytu, międzynarodową dominację, a w przypadku szczególnie małych przedsiębiorstw transportowych – z walką o przetrwanie.

Spśród wielu aspektów/zdarzeń, zachodzących w sektorze usług transportowych, najbardziej interesujące to bez wątpienia te, które dotyczą ekonomiczno – organizacyjnych właściwości tego działu, zwłaszcza w aspekcie

istniejących tendencji do monopolizacji działalności w tym zakresie, międzynarodowej ekspansji, dużego zróżnicowania popytu i podaży, jak również pozostawania transportu w sferze intensywnej eksploatacji fiskalnej państwa. Należy zaznaczyć, że w większości państw liczba zatrudnionych w transporcie wykazywała stały wzrost bezwzględny. Transport – podobnie jak energetyka, czy też czynnik ludzki – trzeba traktować jako podstawowy element „wyposażenia” każdego organizmu gospodarczego. Przedsiębiorstwa transportowe wytwarzają przy tym sporą część dochodu. Jest to oczywiście wystarczający powód, by właśnie sektor usług transportowych pozostawał w sferze intensywnych zabiegów oraz walki o wpływy i udziały.

Wpływ na zdolność do konkutowania na rynku krajowym oraz rynkach międzynarodowych, na poziom i zakres usług, mają nie tylko same podmioty świadczące usługi transportowe, ale także odbiorcy tych usług. Również działania instytucji państwowych i ponadnarodowych mogą w istotny sposób warunkować zyskowność, czy wręcz możliwości przetrwania poszczególnych grup przedsiębiorców. Przykładem tych działań mogą być regulacje prawne. Sposób egzekwowania przepisów ustawy z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (wielokrotnie nowelizowanej; ostatnia nowelizacja była w lipcu 2005 r.), odgrywają ogromną rolę w kontekście możliwości przetrwania aktualnie i bez wątpienia w przyszłości funkcjonujących firm transportowych. Szacuje się, że w ok. 84% firm, zaliczanych do kategorii tzw. „rodziny”, systematycznie traci możliwość zarabkowania, którą miało jeszcze w momencie uchwalenia tej ustawy – docelowo nawet do 0, 5 mln osób.

Powyższa ustawa, wprowadzona pośpiesznie, wbrew opinii właściwej komi-

sji sejmowej dla doraźnego wykorzystania niewielkich, bądź co bądź, funduszy unijnych jest – zdaniem wielu przewoźników zaliczanych szczególnie do kategorii MSP – klasycznym przejawem dyktatu unijnej biurokracji, którego posłusznym wykonawcą stała się niemal cała polska klasa polityczna, co wyraźnie widać z analizy protokołu z głosowania Sejmu. Obowiązki, które nakłada ta ustawa, trafiły na odmienny grunt i były od początku niewykonalne dla większości polskich przewoźników. Większość MSP transportowych uważa, że wchodząca, a właściwie realizowana już unijna polityka konkurencji jest zaprzeczeniem wolnego rynku i jako taka ogranicza przedział, w jakim przedsiębiorcy mogą kształtować i realizować strategię działania swoich firm. Właściciele tych przedsiębiorstw twierdzą, że o ile część posłów nie zgłębiła zagadnień związanych ze skutkami uchwalanej, wspomnianej już ustawy, to z pewnością zawarte w niej regulacje nie zostały zaproponowane przypadkowo. Szczególnie, iż np. coraz bardziej widoczne staje się zjawisko narzucania przez kontrahentów zachodnich tamtejszych przewoźników polskim partnerom na zasadach transakcji ze sobą powiązanych.

Podobny element pozarynkowej ingerencji, warunkującej byt przedsiębiorstw transportowych, stanowi polityka fiskalna państwa względem tego tak ważnego sektora gospodarki. Przykładem niszczącej eksploatacji podatkowej jest rejestr opłat nałożonych na rodzime podmioty prowadzące działalność w Polsce. Akcyza w paliwie, podatek od środków transportowych, winiety oraz wiele innych podatków pośrednich i niewyczerpane pomysły na wprowadzenie kolejnych, to widoczny przykład szczególnej troski państwa o maksymalne wykorzystanie tego, jakże ważnego i strategicznego działu gospodarki do

¹ Artykuł powstał w oparciu o badania własne Autora, realizowane w ramach projektu poznańskiej Wyższej Szkoły Logistyki

* MSP – małe i średnie przedsiębiorstwa

zaspokojenia szeroko rozumianych (i dość jednoznacznie interpretowanych) zadań własnych, wynikających z przyjętego i nieefektywnego dotychczasowego modelu działania.

Według badań przeprowadzonych przez Zakład Transportu Międzynarodowego i Spedycji, tylko co szósty polski przewoźnik spodziewał się wzrostu swoich obrotów po wejściu do UE, a 55% uważa, że polskim importerom narzuca się unijnych spedytorów. Warto nadmienić, że aż 70% boi się przewagi kapitałowej tamtejszych przewoźników. Należy stwierdzić, że obawy te – w świetle polityki prowadzonej przez nasze państwo – wydają się uzasadnione. Na sesji Ministerialnej Konferencji Akcesyjnej jako warunek niezbędny akcesji Polski do struktur UE podano przecież konieczność spełnienia przez polską stronę szeregu wymogów społecznych, technicznych, finansowych, podatkowych, dotyczących bezpieczeństwa i ochrony środowiska, a także kryteriów warunkujących legalne wykonywanie zarobkowego transportu drogowego – dotyczących tak rzeczy, jak i osób.

Nie trzeba chyba nikogo przekonywać, że kraje UE w okresie odpowiadającym rozwojowo naszej obecnej sytuacji nie przywiązywały do wymienionych kwestii zbyt wielkiej wagi i nie były do tego obligowane. Wprowadzono kilka płaszczyzn kontroli transportu drogowego: w zakresie dokumentów niezbędnych do uzyskania licencji lub zezwolenia, w zakresie dokumentów niezbędnych dla wykonywania transportu drogowego, kontroli bieżącej, itp. oraz dodatkowe czynności umożliwiające nakładanie kar stosownych do społeczno – gospodarczej szkodliwości czynu. Dodatkowym warunkiem, spełnianym przez stronę polską, jest stworzony już kosztowny system certyfikacji zawodowej. Mimo znanych powszechnie wyników unijnych badań, wskazujących dobitnie, że polscy przewoźnicy na skutek swojego rozdrobnienia nie stanowią zagrożenia dla funkcjonowania unijnego rynku drogowego i że w zdecydowanej większości wykonują wyłącznie usługi o charakterze podstawowym (ok. 78% przedsiębiorstw prowadzi tylko przewóz rzeczy oraz prostą spedycję, a 74% posiada 1-4 pojazdy i zatrudnia nie więcej niż 5 osób

w konwencji firmy rodzinnej) – strona polska przyjęła warunki UE. Transport drogowy w Polsce jest sprywatyzowany w ponad 90%, co nie jest złym wynikiem i stanowić mogło dobry początek tworzenia się konkurencyjnego sektora gospodarki. Ale już dziś przeciętny koszt amortyzacji wynosi w Polsce 18,8%, podczas gdy np. we Francji odpowiednio 14,5%. Porównanie kosztów napraw i utrzymania wypadła dla polskiej strony także niekorzystnie i wynosi odpowiednio 15,5% i 7,7%.

Także wysokie koszty polskiego przewoźnika są wynikiem ceny paliwa i ich udział wynosi około 36% kosztów ogólnych, podczas gdy np. płace tylko 17%. Koszt wozokilometra dla 74% polskich firm stanowi już dziś 108,9% analogicznego kosztu w krajach UE. Przy jednakowych regulacjach prawnych polski kierowca jest w stanie przejechać przez 9 godzin tylko 250 – 400 km, podczas gdy jego niemiecki kolega 600 – 820 km. Wynika to przede wszystkim ze złej jakości dróg w Polsce oraz z różnic dotyczących współczynnika gęstości dróg kołowych. W Polsce wynosi on 110 km/100 km², natomiast w krajach UE przeciętnie 130/100 km², przy czym współczynnik autostrad wynosi odpowiednio 0,11% do 1,2%, a zatem jest w Polsce 10-krotnie niższy.

Warto też wspomnieć o blisko całkowitym zużyciu technicznym mostów, estakad, tuneli oraz zatrważająco wysoki stopień zużycia dróg na skutek intensywnej ich eksploatacji przez tabor ciężki. W Polsce – na dobrą sprawę – trudno mówić o drogach umożliwiających ruch bezkolizyjny, w szczególności tranzytowy (głównie relacji Wschód – Zachód). W latach 90. rynek producentów ciężarowych środków transportu samochodowego w Polsce ulegał praktycznie pełnej wymianie. Zatem konieczne inwestycje w odniesieniu do taboru dostawczego i ciężarowego realizowane były w zakupach urządzeń wykonujących pracę z zakresu technologii uniwersalnych i specjalnych. Mimo ogromnych wysiłków inwestycyjnych występują tu zbyt wysokie koszty jednostkowe wytwarzania usług środkami gałęzi transportu drogowego oraz niedostateczna zdolność do osiągania w danej jednostce czasu dużego potencjału przewo-

wego. Badania firmy konsultingowej Werner International wykazały, że Polska ma najwyższy przyrost kosztu roboczogodziny, który np. w latach 1992 – 1998 wyniósł aż 500%, podczas gdy na Węgrzech był on o połowę niższy. Bez ogródek stwierdza się, że przewidywane wzrosty kosztów fiskalnych, a także cen paliwa sprawiają, że polski transport, szczególnie wykonywany przez małe przedsiębiorstwa, będzie coraz bardziej niekonkurencyjny.

Wielu polskich przewoźników uważa, że wspomniana już ustawa o transporcie drogowym wprowadza mechanizmy bezpośredniego sterowania rynkiem, umożliwiające praktycznie dowolne zamykanie wybranych przedsiębiorstw przez urzędników państwowych i ochronę nierentownych przewozów kolejowych przed konkurencją transportu drogowego. Natomiast utworzenie Inspekcji Transportu Drogowego (ITD) wynikało z konieczności zapewnienia uczciwej konkurencji w transporcie drogowym, poprawy bezpieczeństwa ruchu i ochrony środowiska. Powołanie ITD było także spełnieniem jednego z wymogów akcesyjnych Unii Europejskiej. Stanowiło gwarancję wiarygodności Polski jako państwa graniczącego z Unią i ubiegającego się ówczasie o członkostwo we Wspólnocie Europejskiej.

W okresie od 1 stycznia do 31 marca 2005 r. inspektorzy transportu drogowego przeprowadzili 40 323 kontroli drogowych, z czego 23 766 dotyczyło przewoźników krajowych, zaś pozostałe 16 557 przewoźników zagranicznych. Mając na uwadze aspekt kosztowy dla przewoźników, w wyniku działalności kontrolnej Inspekcji² wydanych zostało 11 349 decyzji administracyjnych o nałożeniu kary pieniężnej, na łączną kwotę ok. 16 084 tys. zł. Z ogólnej liczby wydanych w tym okresie decyzji – 6 641 kar administracyjnych na łączną kwotę 10 600 tys. zł. dotyczyło przewoźników krajowych, a 4 708 na kwotę 5 484 tys. zł. – przewoźników zagranicznych. W wyniku przeprowadzonych kontroli drogowych inspektorzy transportu drogowego stwierdzili przeszło 30 tys. naruszeń przepisów sankcjonowanych zgodnie z załącznikiem do ustawy z dnia 6 września 2001 r. o transporcie drogowym (tekst jednolity Dz.U. z 2004 r., Nr 204, poz. 2088).

² Komunikat prasowy rzecznika prasowego Głównego Inspektoratu Transportu Drogowego, Warszawa 28 kwiecień 2005 r. www.gitd.gov.pl

Ponad 83% stwierdzonych naruszeń dotyczyło nieprzestrzegania przez kierowców przepisów dotyczących czasu prowadzenia pojazdów oraz obowiązkowych przerw i odpoczynków, natomiast blisko 8% stanowiły naruszenia związane z brakiem uiszczenia przez przewoźników obowiązkowych opłat za przejazd po drogach krajowych. Naruszenia związane z przewozem drogowym towarów niebezpiecznych to około 3,7% ogólnej liczby stwierdzonych naruszeń. Skutki finansowe szczególnie dla MSP transportowych są w tym wypadku bardzo bolesne.

Z punktu widzenia operacyjnej działalności przewoźników realizujących zlecenia transportowe pojazdami o dmc powyżej 3,5 t, ważnym aktem regulującym normatywy dotyczące czasu pracy, jazdy, odpoczynku i dyżuru jest ustawa o czasie pracy kierowców z kwietnia 2004 r. Z ogólnej liczby przeszło 25 tys. naruszeń związanych z nieprzestrzeganiem przepisów w zakresie czasu pracy kierowców, najczęściej spotykane jest nieokazywanie do kontro-

li zapisów z urzędzeń rejestrujących lub też przedstawianie wykresówek nie zawierających wszystkich danych (niecałe 9 tys. naruszeń). Bardzo często spotykane są również przypadki nieprawidłowego użytkowania przyrządu kontrolnego. W zakresie przestrzegania norm dotyczących prowadzenia pojazdu, wymaganych przerw i odpoczynków, jak wynika z prowadzonych przez Inspekcję kontroli, kierowcy najczęściej dopuszczają się niezgodnego z przepisami skrócenia czasu odpoczynku dziennego, wydłużenia czasu jazdy bez przerwy oraz czasu jazdy dziennej.

Trzeba zaznaczyć, że w sektorze MSP transportowych nie prowadzi się żadnych działań konsolidacyjnych. Tymczasem w momencie otwarcia się na działalność na rynku europejskim polscy przewoźnicy zaczęli konkurować ze sobą. Efektem tego było drastyczne obniżenie cen w pierwszym okresie.

Systematyczne rozwiązanie problemów sektora MSP to bardzo ważne zagadnienie dla sprawnego funkcjonowania gospodarki nie tylko w Pol-

sce, ale także w pozostałych krajach Unii Europejskiej. Generalnie należy stwierdzić, że sektor MSP jest niewątpliwie jednym z głównych czynników determinujących konkurencyjność przedsiębiorstw, w tym transportowych, a w efekcie rozwój polskiej gospodarki. W znacznym stopniu niweluje on negatywne skutki procesów restrukturyzacyjnych, zachodzące w dużych podmiotach, m.in. poprzez łatwość generowania nowych miejsc zatrudnienia. MSP wpływają na ożywienie regionów, zaspokajają potrzeby lokalne, elastycznie reagują na zmiany koniunktury gospodarczej.

Nie bez znaczenia jest w tym wypadku również wielkość udziału tego sektora w tworzeniu PKB. I tak, w 2001 r. małe i średnie przedsiębiorstwa wytworzyły w Polsce 48,4% jego wielkości ogółem, a z tego małe przedsiębiorstwa – 39,4%. Udział ten corocznie wzrasta i mimo, że w latach 2001 – 2003 przyrost ten był mniejszy, niż w latach poprzednich, sektor MSP rozwija się szybciej niż reszta gospodarki³.

³ Ostateczna wersja SPO – Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw lata 2004-2006, przyjęta przez RM.