

Dariusz Milewski  
Uniwersytet Szczeciński

## Praktyczne aspekty teoretycznej ekonomiki transportu

Każdy student ekonomiki transportu wie (a przynajmniej powinien wiedzieć), jakimi cechami charakteryzują się poszczególne gałęzie transportu. I tak przykładowo: transport samochodowy ma być tańszy na krótkich odległościach, a kolejowy na dłuższych – szczególnie jeśli przewozi jednorazowo duże partie ładunków. Wynika to oczywiście z występowania tzw. „efektu skali”, który w przypadku kolei pozwala na znaczne obniżenie kosztów jednostkowych.

Dobra teoria nie jest zła i te zależności na pewno mają miejsce. Jednak ciekawe jest to, że trudno je czasami dostrzec w naszej rzeczywistości. Dynamiczny rozwój transportu samochodowego, obsługującego różnego rodzaju relacje (m.in. duże odległości) i różnego rodzaju ładunki (również masowe), zdaje się nie potwierdzać przewagi transportu kolejowego przy dużej skali produkcji usług transportowych. Dość często jako rozwiązanie problemu niskiego tempa rozwoju samochodowo – szynowych przewozów intermodalnych proponuje się wsparcie ze strony państwa dla tych rodzajów przewozów z jednej strony, a z drugiej – narzucanie coraz większych obciążeń i utrudnień dla ciężarowego transportu samochodowego tak, aby jeśli nie ograniczyć jego udziału, to przynajmniej zmniejszyć tempo rozwoju. W tym miejscu muszę coś wyjaśnić. Nie jestem zwolennikiem transportu samochodowego, ani w przewozach pasażerskich, ani towarowych. Preferuję kolej na dłuższych dystansach i rower na krótszych. Jestem zmęczony widokiem (nie wspominając o innych zmysłach) wysokotonażowych ciężarówek jeżdżących przez centrum mojego miasta. Należy jednak zmierzyć się z faktami: transport samochodowy jest bardziej efektywny niż kolejowy, z czym zgodzić się muszą wszyscy, nawet jego przeciwnicy. Dlaczego? Postaram się to wyjaśnić w dalszych częściach tego artykułu.

### Jak zarobić na transporcie samochodowym<sup>1</sup>

Wyobraźmy sobie następującą firmę: pan Adam Mickiewicz świadczy usługi przewozowe przy wykorzystaniu typowego zestawu – ciągnik z naczepą (plandeka) o łącznej długości 13,6 m (33 paletowy), używany ponieważ nie stać go na nowy. Ciągnik spełnia normę emisji spalin – EURO 0. Koszty jakie ponosi w związku z prowadzeniem swojej działalności, przy założeniu, że przejeżdża 450 km dziennie (103 500 km rocznie) w 230 dniach roboczych w ciągu roku wynoszą (tab.):

450 km (225 km w jedną stronę + powrót ładowny lub pusty) to właściwie, biorąc pod uwagę ograniczenia czasu

Koszty stałe, opłaty, podatki:	
Winieta dzienna <sup>2</sup>	10 350 zł
Winieta roczna	2 200 zł
Podatek dochodowy – (5,5%)	2 523 zł
Podatek drogowy (rocznie)	2 300 zł
Opłaty leasingowe rocznie	144 000 zł
Ubezpieczenie samochodu (zniżka 60%)	1 200 zł
ZUS (700 zł. miesięcznie)	8 400 zł

Koszty zmienne:	
Paliwo <sup>3</sup>	118 770 zł
Opony	9 400 zł
Olej <sup>4</sup>	428 zł

pracy, graniczna odległość jaką w danym dniu przy średniej prędkości 50 km/h można przejechać. Posługując się tymi danymi sprawdźmy, jaka jest opłacalność tego biznesu.

Ustalenie poziomu efektywności przy danym poziomie pracy przewozowej nie jest sprawą prostą. Ciekawym i typowo transportowym problemem jest wybór opłaty za przejazd po drogach krajowych (winieta). Wybór ten zależy oczywiście od częstotliwości korzystania z tych dróg. Jest więc rzeczą dyskusyjną, czy winieta powinna być zaliczona do kosztów stałych czy zmiennych. W poniższych kalkulacjach przyjęto, że do stałych. Oprócz jednak zakwalifikowania jej do określonej kategorii występuje jeszcze inny problem. Przy założeniu, że pan Adam jest takim szczęściarzem, że codziennie ma jakieś zlecenie, opłaca mu się wykupić winieta roczną. Musiałby więc posiadać którąś z tych trzech rzeczy: zapewnione zlecenia, fenomenalną zdolność przewidywania przyszłości lub skłonność do ryzyka. Biorąc pod uwagę sposób funkcjonowania jakiegokolwiek biznesu w Polsce i naszą narodową niechęć do wspólnego działania, z czego bierze się duży stopień tymczasowości współpracy w biznesie, znalezienie partnera, który nam zapewni stałe zlecenia przez dłuższy czas jest bardzo trudne, a więc i wykupywanie rocznej winiety dość ryzykowne.

Zanim przejdziemy do bardziej szczegółowych analiz, chciałbym zwrócić uwagę na strukturę kosztów (tab. obok):

Na razie wszystko się zgadza – udział kosztów stałych jest niewielki i zmienia się zasadniczo w zależności od wielkości wykonanej pracy przewozowej. Można z tego wyciągnąć wniosek, że w przypadku transportu samochodowego efekt skali nie odgrywa istotnej roli, a więc presja na wykonywa-

<sup>1</sup> Dane tutaj podawane mogą oczywiście w chwili obecnej być nieaktualne. Jednak inne, np. ceny, paliw nie zmieniają istoty prezentowanych tu problemów.

<sup>2</sup> Stawka opłaty za przejazd po drogach krajowych - Zgodnie z przepisami określonymi w załączniku nr 4 do rozporządzenia w sprawie homologacji pojazdów (Dz.U. nr 91, poz. 1039, z 2000 r. nr 74, poz. 863 i z 2001 r. nr 26, poz. 295). \*\* Z wyłączeniem autobusów. \*\*\* Łącznie z dopuszczalną masą całkowitą przyczepy (naczepy). (Dz.U. z 2001 r. nr 150, poz. 1684 z późn. zm.).

<sup>3</sup> 4,5 x 40 litrów (na 100 km) x 3,5 zł x 230 dni = 144 900 zł. brutto

<sup>4</sup> Średnio co 25 000 km wymiana 25 litrów (8 zł/litr) + 2 filtry olejowe (40 zł.) + 2 filtry paliwa (30 zł.)

Przejechane km	100	120	140	160	180	200	220
Koszty stałe	11%	10%	9%	7%	7%	6%	5%
Koszty zmienne	89%	90%	91%	93%	93%	94%	95%

nie dużej pracy przewozowej nie jest zbyt silna. Przynajmniej w porównaniu do „masowych” gałęzi transportu. W dalszej części artykułu zweryfikujemy prawdziwość tego stwierdzenia.

Stawki za wynajem 33 paletowego środka transportu kształtują się obecnie następująco:

- kurs w obie strony – 2,20 zł/km (kiedy klient np. wysyła towar i z powrotem sprowadza opakowania do swojej produkcji lub po prostu musi zgodzić się na warunki przewoźnika, który w tej relacji miałby problemy ze znalezieniem ładunku powrotnego)
- kurs w jedną stronę – 3,5 zł/km (gdy klienta interesuje tylko kurs w jedną stronę, a więc przewóz powrotny przewoźnik organizuje sobie sam lub za pośrednictwem spedytora – dlatego stawka jest wyższa).

Sprawdźmy teraz, jaka jest opłacalność tego biznesu przy następujących założeniach:

- Stawka – 3,5 zł (w jedną stronę, z powrotem za darmo)
- Dojazd do miejsca załadunku – 10 km.

Dane dotyczą okresu rocznego

- wydatki – 219 529 zł.
- przychód – 118 125 zł.
- strata – 38 899 zł.

Firma osiąga więc stratę. Sprawdźmy teraz, jakie efekty osiąga przy stawce 2,20 zł., przy uwzględnieniu 20 km dojazdu po ładunek powrotny:

- wydatki – 221 858 zł.
- przychód – 227 700 zł.
- zysk – 5 842 zł.

Tu już pojawia się zysk, ale niewielki. Większe zyski (21 462 zł.) mogłaby osiągnąć firma pracując 300 dni w roku. Nie uwzględniliśmy jeszcze jednej pozycji, a mianowicie opłat leasingowych (wzięliśmy tylko pod uwagę amortyzację używanego samochodu), których pan Adam nie ponosi, bo go na nie nie stać. Może jednak przy takich wpływach można zacząć myśleć o nowym sprzęcie? Zobaczmy:

- koszt – 335 858 zł.
- przychód – 227 700 zł.
- strata – 108 158 zł.

Wróćmy do postawionego wcześniej problemu efektu skali w transporcie

drogowym i sprawdźmy, czy na pewno odpowiednio duża praca przewozowa nie jest warunkiem zyskowności firmy. Jak się okazuje, na to aby jeździć nowym autem i osiągać zysk trzeba byłoby się dobrze napracować. Jest to możliwe pod warunkiem, że zasoby firmy będą maksymalnie wykorzystane, przy współpracy np. spedytorów dbających o to, by przewoźnicy mieli zawsze zatrudnienie dla swoich pojazdów. Byłoby to nawet bardziej korzystne niż sytuacja poprzednia, ponieważ stawka wyższa – czyli 3,5 zł. – liczona byłaby nie w jedną stronę, ale w dwie! Kalkulacja wyglądałaby wtedy następująco:

- koszt – 228 585 zł.
- przychód – 362 250 zł.
- zysk – 133 665 zł.

Gdyby w tych warunkach brać samochód w leasing, zysk wyniósłby 19 965 zł. Zysk jest mniejszy, ale jest. Do tego Pan Adam może być dumny, że nie jeździ „złomem”, co być może mogłoby mieć wymierne korzyści w postaci większej ilości zleceń za lepszą stawkę (wyższa jakość usług, a przynajmniej lepszy obraz firmy oczach klientów). Byłoby jednak rzeczą wysoce nierozsądną zakładać z góry, że lepszy sprzęt zapewni firmie wyższe przychody szczególnie w naszej rzeczywistości gospodarczej, a więc gdy zleceniodawcy wybierając przewoźnika, kierują się przede wszystkim ceną. Czy taka postawa usługobiorców jest racjonalna czy nie, to zupełnie inna historia. Prawdopodobnie większość przedsiębiorców nie prowadzi całościowych kalkulacji, czyli liczy tylko koszty transportu, nie biorąc pod uwagę tzw. kosztów alternatywnych transportu<sup>5</sup>. Z drugiej jednak strony, nie można twierdzić, że dostarczenie towaru na czas zagwarantować mogą tylko firmy dysponujące pojazdami np. 3 – letnimi.

Wracając jednak do problemu skali działania, każdy kto zna realia pracy w transporcie wie, że pełne „zatrudnienie” dla środka transportu jest teoretycznie możliwe, ale w praktyce rzadko osiągalne. Nie chodzi tylko o to, że przewoźnik, czy spedytor musiałby posiadać niezwykłą zdolność pozyskiwania zleceń, które pozwalają na mak-

symalne wykorzystanie zasobów. Efektywność w transporcie zależy w dużym stopniu od czynników, na które przewoźnicy nie mają żadnego wpływu. Rozmieszczenie potrzeb transportowych w czasie i przestrzeni determinuje określony popyt na usługi transportowe. W efekcie znalezienie ładunku powrotnego, akurat na dany moment, miejsce i rodzaj środka transportu jest dużą sztuką. W praktyce rzadko spotyka się sytuację, gdy ładunek powrotny przewożony jest z tej samej miejscowości, do której dowieziono poprzedni. Zazwyczaj trzeba wykonywać stosunkowo długi odcinek drogi „na pusto” do miejsca kolejnego załadunku. Ograniczeń jest oczywiście znacznie więcej: czas pracy kierowców, ograniczenia prędkości, kongestia na drogach.

Osiągnięcie wydajności rzędu 85 – 90%, co odpowiada założonym 108 350 km w ciągu roku, jest bardzo trudne. Nie chodzi tu tylko o globalną wielkość, ale poszczególne zlecenia. Można bowiem taki przebieg osiągnąć przy większej ilości dni roboczych, ale krótszych trasach, co obniża efektywność przewozów (dojazd do miejsca przeładunku, czas oczekiwania pod załadunkiem). Trzeba ponadto wziąć znowu pod uwagę ograniczenia zewnętrzne, czyli czas pracy w firmach do których dowozimy towar. Jeśli kierowca przyjeżdża po godzinach pracy – musi czekać, co oznacza, że jego zasoby są nieefektywnie wykorzystywane. W rzeczywistości więc praca przewozowa, którą Pan Adam może wykonać jest znacznie mniejsza.

Jeśli sytuacja przedstawia się tak niewesoło, to oczywiście pojawia się pytanie, w jaki sposób przewoźnicy zarabiają na utrzymanie siebie i swojej rodziny? W chwili obecnej wielu nie zarabia. Częste są przypadki rezygnowania ze zleceń, ze względu na ich nieopłacalność. Rynek wydaje się oczyszczać. Możemy być wkrótce świadkami wielu bankructw. Czy jest to szansa dla kolei?

## Ekonomika kolei

Spróbujmy teraz porównać efektywność przewozów przy wykorzystaniu transportu samochodowego i kolejowego. Ceny za usługi transportowe w transporcie kolejowym weźmiemy z Taryfy PKP CARGO<sup>6</sup>. Dla opisywanego

<sup>5</sup> Są to koszty wynikające z niskiej jakości usług transportowych, takie jak np. koszty zapasów rezerwowych, niezrealizowana sprzedaż towarów, które nie zostały dowieszone na czas.

<sup>6</sup> Dane do obliczenia ceny za transport kolejowy: Taryfa Towarowa PKP CARGO z dnia 1 grudnia 2005 r.

w poprzednim punkcie przypadku (24 tony na odległość 500 km) cena za usługę – przy założeniu, że będzie to transport multimodalny, będzie wynosiła:

2 392 zł (opłata podstawowa dla przesyłki UTI za 500 km)  $\times$  1,0 (współczynnik korygujący za kontener 40' lub naczepę siodłową) = 2 392 zł.

Jeśli natomiast przesyłka będzie przewożona w wagonie 2-osiowym:

2 437 zł (opłata podstawowa dla przesyłki za 500 km)  $\times$  0,981 (współczynnik korygujący) = 2 391 zł.

Ładunek, który można przewieźć 33 – paletowym samochodem jest porównywalny z ładunkiem, który mieści się w wagonie 2-osiowym, dla którego poczyniono powyższe obliczenia. Dla porównania więc koszt przewiezienia tego towaru w transporcie samochodowym będzie wynosił: 3 zł.  $\times$  500 km = 1 500 zł.

Mówiąc o konkurencyjności transportu kolejowego i samochodowego warto zwrócić również uwagę, że ceny za usługę PKP CARGO mają tendencję rosnącą. Można to zaobserwować analizując stawki w poszczególnych latach. Opłata podstawowa za przewiezienie przesyłki na odległość 500 km wynosiła:

- w 2002 r. – 2 241 zł.,
- w 2004 r. – 2 366 zł.,
- w 2006 r. – 2 437 zł.

Takich tendencji raczej w transporcie samochodowym się nie obserwuje

Korzystanie z transportu kolejowego jest więc w tej sytuacji zupełnie nieopłacalne, a przecież nie wzięliśmy jeszcze pod uwagę kosztów dowozowo – odwozowych i przeładunku w terminalach. Sprawdźmy jednak, czy stawki te nie ulegną zmianie przy wykonywaniu większej pracy przewozowej.

Rys. 1 przedstawia kształtowanie się stawek w transporcie kolejowym w zależności od odległości. Jak widać w przedziale od 10 do 130 km, degresja stawek jest bardzo silna, jednak i tak nie są one konkurencyjne w stosunku do transportu samochodowego (przy 130 km – 6,22 zł. za 1 km). Przy 270 km degresja zostaje zahamowana i stawki utrzymują się w przedziale 4-5 zł. za 1 km. To ciągle za mało, aby konkurować z firmą pana Adama. Dlaczego w takim razie PKP CARGO ciągle funkcjonuje? Mało tego, jeszcze przewozi przesyłki intermodalne. Jest to cieka-

wy i wart zbadania problem. W niektórych przypadkach (np. w niektórych relacjach) być może bardziej opłacalna byłaby współpraca z koleją (szybszy przejazd). Zgodnie z polityką cenową PKP CARGO, dla usług przewozowych świadczonych na zasadach ogólnych udziela się 25% upustu od stawek podanych w Taryfie<sup>7</sup>. Są i inne upusty, uzależnione od wielkości przewiezionej masy (co – nawiasem mówiąc – nie jest praktycznie widoczne w Taryfie, ponieważ współczynnik korygujący niewiele tu zmienia). Rzecz jednak nie w taryfach i oficjalnych upustach, kolej bowiem może ustalać ceny indywidualnie z każdym klientem. I rzeczywiście, nie jest to tajemnicą, że kolej udziela bardzo dużych upustów dla dużych klientów, a skoro jacyś klienci się znajdują, to musi być to opłacalne. Proponuję, aby szanowni czytelnicy sami obliczyli, jakich rabatów musiałaby udzielić kolej, aby opłacało się korzystać z jej usług, nie wspominając już o jakości.

Informacje dotyczące udziału kolei w rynku usług transportowych oraz opinie wyrażane przez osoby mające kontakt z transportem (jako usługodawcy lub usługobiorcy), jak też prezentowane w tym artykule dane wskazują, że coś jest nie tak z ekonomią na kolei. Dużo mówiło się o tym, że np. udział przewozów intermodalnych w przewozach ogółem wykonanych przez PKP CARGO wzrósł z 1,4% w 2002 r. do 1,5% w 2003 r. To dobra wiadomość, tylko że w takim tempie udział ten może wzrosnąć do 5% do roku 2037!

Wielkość przewozów wykonywanych transportem intermodalnym w Unii jest już znacznie większa, co tłumaczy się skutecznością unijnej polityki transportowej. Dość często wyrażany jest też pogląd, że bez wsparcia ze strony państwa, nie ma mowy o znaczącym rozwoju kolejnictwa i przejmowania ładunków z ciężarówek. W obecnej sytuacji na pewno nie. Polityka transportowa w odniesieniu do transportu intermodalnego stosuje dwa podejścia: w stosunku do transportu samochodowego – możliwie jak najbardziej utrudniać i zniechęcać, w stosunku do kolei – wspierać i chronić. Zastanówmy się teraz czy jest to słuszne?

## Czy polityk powinien być ekonomistą?

Może niekoniecznie ale trochę powinien się na niej znać. Przy opracowywaniu polityki transportowej pod uwagę powinny być brane realia rynkowe i ekonomiczne podmiotów, na które poprzez tą politykę będziemy oddziaływać. Podjęcie decyzji o ingerencji państwa w rynek transportowy jest najprostsze z możliwych. Należy jednak również zastanowić się nad konsekwencjami, posługując się chociażby wynikami symulacji przedstawionymi powyżej.

Pomimo więc, że jak widzimy trzeba dużo wysiłku, aby osiągnąć sukces w branży samochodowej, gałąź ta rozwija się bardzo dynamicznie. W związku z tym rodzi się pytanie, czy polityka transportowa wobec tych dwóch gałęzi transportu może być skuteczna?

Chciałbym zwrócić uwagę na pewien fakt. Przewoźnicy samochodowi muszą stawić czoła nie tylko niespotykanej w innych gałęziach konkurencji, ale różnorodnym utrudnieniom, jakie są im konsekwentnie od lat stawiane. Należą do nich różnego rodzaju podatki, opłaty, ograniczenia czasu pracy kierowców, licencje, normy ekologiczne. Dodatkowo po wejściu Polski do Unii Europejskiej efektywność przewozów w transporcie samochodowym z punktu widzenia przewoźników obniżyła się drastycznie, czego powodem jest zwiększenie produktywności przewozów (zniesienie kolejek na granicach), a w efekcie zwiększenie podaży przy niezmiennym popycie. Jak widać, pomimo tego w tej branży ilość przewoźników nadal liczy się w tysiącach, co dowodzi niezwykłej zdolności adaptacyjnej przedsiębiorców. Zachęcam do lektury ciekawego artykułu o firmie Albatros, która znalazła sposób na ominięcie podatku MAUT. Jest to jeden z dowodów kreatywności (pozytywnej) naszych przewoźników. Jeśli chodzi o MAUT<sup>8</sup>, to stosowane są już mniej subtelne rozwiązania, takie jak ograniczenie ładowności (do 12 t).

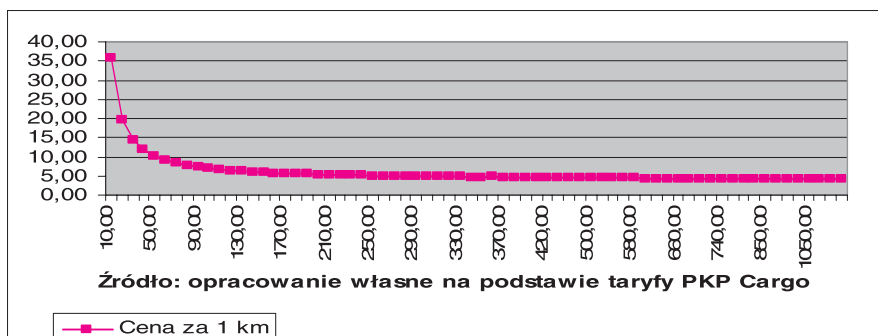
Podczas, gdy zwolennicy protekcjonizmu argumentują, że konkurencyjność na kolei jest dla niej zabójcza ponieważ ogranicza ona udział w rynku

<sup>7</sup> Zasady sprzedaży usług przewozów towarowych przez PKP CARGO SA, Załącznik nr 1 do Uchwały Zarządu PKP CARGO SA nr 1796 z dnia 7 grudnia 2004 r., Warszawa grudzień 2004.

<sup>8</sup> Sposób na MAUT, Spedycja Transport Logistyka - nr 10/2003.

poszczególnych firm, to konkurencyjność przewoźników samochodowych zdaje się im służyć. Gdyby znowu się oprzeć na przedstawionych wcześniej wyliczeniach, trudno byłoby udowodnić, że rozwiązaniem problemów kolei jest ograniczenie konkurencji międzygałęziowej, a może nawet i wewnątrzgałęziowej. Oczywiście doskonale rozumiem, że inna jest technologia i organizacja usług transportowych w obu gałęziach transportu. Można założyć, że efektywność przewoźnika kolejowego jest dlatego tak niska, ponieważ jego udział w rynku jest nieduży. Byłoby to więc błędne koło, z którego wyrwać kolej może tylko państwo<sup>9</sup>. Mogłoby to ewentualnie wyjaśnić obecną nieatrakcyjność stawek w stosunku do transportu samochodowego. A jednak trudno mi jest jakoś się przekonać do poglądu, że wszystkiemu winne jest nierówne traktowanie transportu kolejowego i samochodowego (wysokie koszty zewnętrzne generowane przez transport samochodowy, których tenże transport nie pokrywa<sup>10</sup>). Nie jestem przekonany, czy receptą na uzdrowienie kolei jest aplikowanie jej kolejnej dawki jeszcze silniejszych lekarstw, a do tego się właściwie sprowadza obecna polityka transportowa.

Załóżmy jednak, że polityka transportowa będzie mimo to skuteczna, a więc spadnie ilość firm w transporcie samochodowym (Pan Adam przebąkiwał coś o wyrejestrowaniu firmy i wyjeździe do Islandii), wzrosną stawki i zrobi się w skutek tego więcej miejsca dla PKP CARGO. Zastanówmy się, jakie mogą być skutki takiej polityki. Gospodarka nie może istnieć bez sprawnego i taniego transportu. Czy transport kolejowy na pewno będzie w stanie sprostać wymaganiom współczesnego rynku, na którym liczą się nie tylko koszty, ale i jakość usług? Dochodzą do mnie informacje, że przykładowo niektórzy rolnicy rezygnują z kupowania nawozów sztucznych, ponieważ ich transport jest za drogi. Podobnie mogą postępować przedsiębiorcy, którzy w chwili obecnej kupują



Rys. 1 Degresja stawek na kolei

jeszcze towary do produkcji lub handlu od dostawców odległych, ale za to tanich. Czy nie spowoduje to podrożenia kosztów funkcjonowania firm produkcyjnych i handlowych, a może nawet zaprzestania działalności niektórych?

Porównajmy sposoby pokonywania trudności przez przewoźnika kolejowego i przez jego konkurentów, odnośnie wspomnianej wyżej optymalizacji taboru. Tam, gdzie popyt jest niski, firma transportowa powinna obniżyć również podaż, aby nie ponosić niepotrzebnych kosztów. Przykładem takiej optymalizacji z rynku usług pasażerskich mogą być prywatne mikrobusy (mniejsze od dużych „pekaesowskich”, ale większe od prywatnych). Analogicznym rozwiązaniem w transporcie kolejowym mogłyby być małe zestawy pociągów, które są w stanie konkurować z transportem samochodowym<sup>11</sup>. Dlaczego PKP CARGO nie wprowadza takich jednostek do eksploatacji? To jest kolejne pytanie, na które nie odważam się odpowiedzieć.

Prof. Zdzisław Krasiński, minister w rządzie gen. Jaruzelskiego przekonywał kiedyś, że podniesienie cen na pieczywo sprawi, że będziemy jedli chrupiące bułeczki. Faktycznie istnieje taki związek między jakością a ceną, ponieważ za dobre trzeba zazwyczaj zapłacić. Jednak życie dowiodło, że zasada ta nie obowiązuje na rynku zmonopolizowanym, natomiast na wolnym rynku jest miejsce i na wysoką jakość produktów i usług, i niskie ceny. Konkurencja bowiem ostro rozprawia się z marnotrawstwem, które pełni się tam, gdzie nie istnieje presja na podwyższanie

efektywności. Uczymy tego swoich studentów, a jednak okazuje się, że co dobre w podręczniku ekonomii, jest nie do zastosowania w gospodarce. Dlaczego więc tyle mówi się o podwyższaniu konkurencyjności, o wspieraniu małych i średnich przedsiębiorstw, do których właśnie się zaliczają przewoźnicy samochodowi i ich klienci, a jednocześnie utrudnia się warunki funkcjonowania. Czy nie jest przypadkiem brak konsekwencji?

Nie chcę, żeby to co napisałem, było odebrane jako nawoływanie do czegośkolwiek. Postawiłem tylko pytania, na które sam szukam odpowiedzi. W Polsce potrzebna jest rzetelna dyskusja na temat m.in. transportu kolejowego. Bardzo mi przypadła do gustu wypowiedź prof. Wojciecha Paprockiego na ubiegłorocznej konferencji w Sopocie<sup>12</sup>, który powiedział, że brakuje mu ostrej dyskusji ekonomistów na tematy transportowe. Brakuje mi bardziej wnikliwych analiz przyczyn niskiej efektywności kolejnictwa. Szkoda, że tak mało jest w naszej prasie specjalistycznej tak wnikliwych opracowań, jak artykuł A. Peszela, w którym przedstawia on problem sposobu liczenia kosztów na kolei<sup>13</sup>.

Zachęcam do podjęcia dyskusji, ponieważ dla mnie osobiście stwierdzenie, że rozwój transportu kolejowego trzeba wspierać jest niewystarczające, gdyż różne mogą być sposoby wspierania. Ja na przykład wspieram swoje dzieci stawiając im coraz większe wymagania, w celu przygotowania ich do dorosłego życia. Czy takie podejście widoczne jest w stosunku do kolei?

<sup>9</sup> Warto zapoznać się z ciekawymi rozważaniami nieżyjącego już niestety prof. Zalewskiego: Zalewski Paweł, Proces koordynacji transportu kolejowego w systemie transportowym, System transportowy Polski – koordynacja, globalizacja, legislacja, TRANSLOG 2001.

<sup>10</sup> Na temat kosztów zewnętrznych też zresztą istnieją różne opinie - stowarzyszenia przewoźników mają swoje własne wyliczenia.

<sup>11</sup> Więcej na ten temat: D. Milewski, Czynniki sukcesu transportu multimodalnego na przykładzie projektu IRIS, Przegląd Komunikacyjny nr 6/2005 D. Milewski, Koncepcja „kolejowych ciężarówek” jako szansa na zwiększenie konkurencyjności transportu intermodalnego, Logistyka nr 1/2005.

<sup>12</sup> XIV Międzynarodowa Konferencja „Dostosowanie polskiego transportu do Unii Europejskiej. Polski transport w europejskiej perspektywie”, zorganizowana przez Katedry Transportu i Logistyki na Wydziale Ekonomicznym Uniwersytetu Gdańskiego w maju 2005 r. (przyp. red.)

<sup>13</sup> A. Peszel, Warunki uzyskania równowagi ekonomicznej regionalnych przewozów pasażerów koleją, Przegląd Komunikacyjny, 9/2003.