

Jarosław Brach
Akademia Ekonomiczna Wrocław

Polski międzynarodowy zarobkowy transport samochodowy na przestrzeni ostatnich 17 lat ze szczególnym uwzględnieniem przystąpienia do UE – szanse, wyzwania, zagrożenia (cz. 3)

Przewozy w latach 2000 – 2002 wyrażone w tonach wzrosły o 37%, a w tonokilometrach o 55,7%, natomiast w okresie 2002 – 2004 odpowiednio o 62,6% i 55,7%. Powyższe znaczy, że nasi przewoźnicy nie tylko wozili więcej, ale i na coraz dłuższe dystanse. Ogółem w latach 2000 – 2004 przewozy wyrażone w tonokilometrach wzrosły o 142,5%. Odpowiadał temu wzrost potencjału przewozowego, mierzony liczbą pojazdów (o 150%). Nominalnie zatem wzrost potencjału okazał się niemal równy wzrostowi przewozów. Po przystąpieniu do Unii doszedł jednak czynnik, we wcześniejszych prognozach praktycznie w wystarczającym stopniu nie uwzględniany. Okazał się nim znaczny wzrost efektywności wykorzystania taboru. Przed 1 maja 2004 r. ciężarówki musiały stać na granicy zachodniej nieraz dzień, dwa, czekając na odprawę celną. W rezultacie na wykonanie jednego kursu do Włoch czy Francji i z powrotem potrzebny był tydzień, firmy zaś ponosiły znaczne koszty z tytułu przestoju aut, szacowane na aż 3 mld zł. rocznie. Po likwidacji granicy celnej i tym samym bezproduktywnych przestoju możliwym stało się wykonanie tygodniowo nawet dwóch kursów tam i z powrotem w kierunku zachodnim. Efektywność wykorzystania sprzętu wzrosła w takim razie średnio, według różnych szacunków, od 20% do 50%, czyli w niewiele mniejszym stopniu niż przyrost masy towarowej po wstąpieniu do Unii. Skoro zatem ten sam pojazd mógł wykonać w tym samym czasie pracę przewozową od 20% do 50% większą, automatycznie do 33% mniej ciężarówek stało się potrzebnych do przewiezienia tej samej ilości dóbr na te same odległości w tym samym czasie. W następstwie tego, od 2004 r. pojawiła się duża nadpodaż usług międzynarodowego transportu drogowego. A taka nadpodaż, jak każda inna, w naturalny sposób prowadzi do spadku stawek pła-

conych za wykonanie tego samego zadania. Do tego zaczęły dochodzić i inne, niekorzystne tendencje w postaci:

- dokonującej się od lutego 2004 r. realnej aprecjacji złotego. Przewozy rozliczane są w euro, zatem aprecjacja złotego pociągała za sobą spadek przychodów w naszej walucie, w której przewoźnicy ponoszą znaczną część kosztów, jak podatki czy płace personelu, w tym kierowców. Z drugiej jednak strony aprecjacja spowodowała potaniecie w złotówkach kosztów zakupu taboru, wyposażenia oraz zmniejszenie wydatków na raty leasingowe czy kredytowe, jeśli były one denominowane w walutach obcych
- wzrost cen paliw przez cały rok 2004. Na szczęście w 2005 r. wzrost ten został powstrzymany na skutek m.in. stabilniejszej sytuacji na Bliskim Wschodzie (choć nie do końca) oraz wymienionej wyżej realnej aprecjacji złotego. Niemniej i tak koszty paliwa stanowią 30 – 35%¹ ogólnych kosztów naszych firm transportowych
- nasilenie się zachodniej konkurencji, zarówno transportowej jak i logistycznej, w eksporcie do Polski
- wzrost kosztów działalności na skutek wprowadzenia w innych krajach nowych podatków. W pierwszym rządzie kwestia dotyczy niemieckiego myta (MAUT), koszty którego nie zawsze udawało się w pełni przerzucić na zleciodawców. Niekiedy były one pokrywane w 20 – 50%, w innych przypadkach przewoźnicy musieli, czy nawet wciąż muszą pokrywać je w całości
- ucieczki części najbardziej doświadczonych kierowców do pracy na Zachodzie, gdzie są wyższe zarobki.

Doszło w takim razie do bardzo niebezpiecznego zjawiska – rozwierania się nożyc między kosztami i przychodami. Z jednej strony przychody malały, z drugiej rosły koszty. W rezultacie

w 2004 r. drastycznie zaczął spadać tzw. zysk bezpośredni na kilometr². Zysk ten uwzględnia wyłącznie koszty bezpośrednie, tj. paliwa, opłaty autostradowe, winiety dobowe, dla Polski zaś wartość winiety rocznej lub półrocznej, a ponadto opłaty spedycyjne, parkingi, łączność, wynagrodzenie kierowcy, promy, tunele i inne koszty bezpośrednio występujące w transporcie. Takie ujęcie pozwala na dość wiarygodne poznanie sytuacji firm, gdyż nie bierze pod uwagę kosztów ogólnych i pośrednich przedsiębiorstw w postaci amortyzacji, kosztów finansowania i ubezpieczenia pojazdów, podatków od środków transportu i nieruchomości oraz innych kosztów wynikających ze sposobu prowadzenia danego podmiotu i zakresu jego działalności – czy zajmuje się on tylko przewozami, czy również inną działalnością. Wartość tak wyliczonego zysku w okresie styczeń – kwiecień 2004 r. wynosiła 0,28 EUR/km, maj – wrzesień 2004 r. – 0,21 EUR/km; z kolei październik – grudzień 2004 r. już tylko 0,19 EUR/km. Taka sytuacja realnie oznaczała pogorszenie kondycji finansowej wielu firm. Pojawiły się problemy z płatnościami rat leasingowych czy kredytowych, pokrywaniem innych kosztów. Nieraz nie opłacano zatem ZUS-u kierowcom, a niektórzy, szczególnie ci dysponujący starszym taborem, by zredukować wydatki, coraz chętniej spoglądali na olej opałowy zamiast ropy. Jeszcze inni natomiast, celem zdobycia jakichkolwiek środków, godzili się na jazdę po bardzo niskich stawkach, wręcz dumpingowych. Taka polityka okazywała się jednak dobra wyłącznie na krótką metę. W dłuższej perspektywie zaś, jeśli wcześniej nie doprowadziła do bankructwa, to znacznie ograniczała możliwość rozwoju stosującej ją firmy, w tym sposobność wymiany taboru

¹ Dane uzyskane przez Autora u największych przewoźników krajowych

² R. Przybylski „Polskie firmy alarmują” – Logistyka, Transport, Spedycja LTS 1/2005, 22 marca 2005 str. 5-6

w przyszłości. Politykę tę w największym stopniu realizowały małe, rodzinne podmioty, którym trudno było negocjować z zamawiającymi ewentualną indeksację kosztów. Zdecydowanie lepiej z problemami radzili sobie najwięksi przewoźnicy, dysponujący kilkudziesięcioma czy kilkuset zestawami. Z ich zdaniem w pewnym zakresie musiały się liczyć nawet duże międzynarodowe koncerny, w tym wielkie sieci handlowe. Stąd udało się im do umów wprowadzić elementy przerzucające na odbiorców usług wzrost wybranych kosztów. W pierwszym rzędzie kwestia dotyczyła kosztów paliwa, urealnianych w oparciu o tzw. klauzule paliwowe. Między innymi taką klauzulę wprowadziła Grupa Raben³. Formuła ta umożliwiła elastyczną korektę cen za oferowane usługi w oparciu o zmiany średnich miesięcznych cen hurtowych oleju napędowego. W przypadku, gdy zmiana ta wynosi 7% lub wielokrotność 7% (14, 21, 28%, itd.) poniżej lub powyżej ceny uznanej za bazową (za bazę przyjęto średnią cenę w PKN Orlen za rok 2003, równą 2 059 PLN za m³) przez cały następny miesiąc, Raben zastrzegł sobie prawo do automatycznej korekty ceny. W takim przypadku ceny świadczonych usług ulegają podwyższeniu lub obniżeniu o wskaźnik paliwowy, określony na 1%. Również pozostali znaczniejsi przewoźnicy wprowadzili podobną indeksację, a w przypadkach, gdy nie było na nią zgody, wręcz gotowi byli do rozwiązywania umów z takimi klientami. Przedstawiciele Equus'a wprost stwierdzili, iż jeśli zamawiający nie przystawał na pokrycie pewnych wydatków, kontraktu z nim zwyczajnie nie przedłużano, by nie ponosić strat⁴.

Naturalnie, poza korektą paliwową nasi transportowcy podjęli i inne działania mające na celu złagodzenie skutków zachodzących niekorzystnych zmian. Z instytucjami finansowymi zawiera się aneksy do umów, odracza spłaty. Część z tych instytucji ma rzeczywiście dobre nastawienie w stosunku do przewoźników, zdając sobie sprawę, że dogadanie się okazuje się lepszym rozwiązaniem, niż zabranie taboru w leasingu. Potem bowiem i tak albo trzeba go ponownie wyleasingować, co bywa kłopotliwe, albo sprzedać innym podmiotom, najczęściej za relatywnie niewielką cenę.

Czyli w żaden sposób wszystkich zainwestowanych środków się nie odzyska. Nasz sektor finansowy, jak widać, wyciągnął dobre wnioski po przykrych doświadczeniach roku 1998, gdy na skutek kryzysu rosyjskiego i spadku eksportu w tamtym kierunku place pełne były aut zabranych firmom mającym problemy ze spłatą zobowiązań. Wiele z nich nawet z chęcią auta oddawało, bo tym samym problem odzyskania kapitału spadał całkowicie na firmy leasingowe czy banki. Oprócz tego coraz popularniejsze staje się wykonywanie przewozów między krajami starej Unii. Są firmy, gdzie nawet 30% taboru jeździ wyłącznie za granicą, wożąc towary z jednego kraju „15” do drugiego. Z innych działań warto jeszcze odnotować:

- dość opłacalne utrzymywanie stałych tras za granicę – tzw. ruch wahadłowy
- otrzymywanie zleceń bezpośrednio od zamawiających, tzn. z pierwszej ręki, co eliminuje pośredników, ale na co na ogół pozwolić sobie mogą większe podmioty
- kursy na Wschód, gdzie nadal obowiązują zezwolenia, a zachodni przewoźnicy jakoś nie chcą jeździć
- inwestycje w teleinformatyczne systemy zarządzania flotą. Przykładowo Vos Logistics Polska⁵ podaje, że wdrożony przez nich system przyczynił się do zwiększenia ilości tonokilometrów ładownych z 83% do 86% przebiegu całkowitego oraz jednoczesnego ograniczenia zużycia paliwa o 1 300 litrów na pojazd.

Dużym pozytywem dla naszych firm jest także i to, iż z jednej strony wraca część kierowców, która wcześniej wyjechała do lepiej płatnej pracy na Zachód. Z drugiej natomiast nie ma aż takiej konkurencji ze strony przedsiębiorstw zagranicznych. Przede wszystkim nie sprawdziły się wcześniejsze prognozy, że transport towarów z naszego kraju i do niego po 1 maja 2004 r. w relatywnie dużym stopniu przejmą obce podmioty, nie posiadające u nas swych spółek – córek. Szczególnie wyolbrzymionymi okazały się obawy, że największe zagrożenie pojawi się ze strony firm ze starej „15” oraz litewskich – tych pierwsze ze względu na ich doświadczenie, kontakty oraz stojące za nimi zaplecze, tych drugich ze względu na nieco niższe koszty. Faktycznie, obcy

przewoźnicy zainteresowali się polskim rynkiem, ale nie w stopniu zagrażającym rozwojowi naszych przedsiębiorstw, gdyż – o czym już wspomniano – rozwój ten nieustannie następuje.

Niezaprzeczalnie polski międzynarodowy zarobkowy transport samochodowy na przestrzeni ostatnich 17 lat zmienił się tak samo, jak zmieniała się nasza gospodarka. Postępujący stopień jej internacjonalizacji wymuszał zwiększenie eksportu oraz importu i, co za tym idzie, wzrost zapotrzebowania na przewozy. Temu zwiększonemu zapotrzebowaniu zawsze były w stanie podołać nasze firmy. Oczywiście nie obywało się to bez problemów. Zdarzały się zatem okresy lepsze i gorsze. Przystąpienie do Unii otworzyło nowy rozdział, z nowymi szansami, wyzwaniem oraz zagrożeniami. Do tych wyzwań sektor się już wcześniej, uzyskując prawnie taką możliwość, w miarę dobrze przygotował. Stąd tyle nowych firm i znaczne inwestycje w nowy tabor. Z zagrożeniami zaś na obecnym etapie branża też jakoś sobie radzi, eliminując je w miarę skutecznie (kursy po „15”, opłaty paliwowe, itd.). Ponieważ jednak historia lubi się powtarzać, aktualna sytuacja nieco przypomina tę z początku lat 90, gdy była nadpodaż usług przewozowych. Nadpodaż ta, prowadząca do spadku cen, z całą pewnością stanowi barierę wejścia, skutecznie zniechęcającą zagraniczną konkurencję do znaczniejszej penetracji naszego rynku. Tym bardziej, że część tej konkurencji za pośrednictwem spółek córek (VOS, Raben, itd.) już od dawna u nas działa i jak dotychczas nie wygrała walki z rodzimymi podmiotami. Niemniej można się spodziewać, że z rynku dość szybko, podobnie jak 12 – 14 lat temu, wypadną ci najslabsi, niszczący go, których głównym powodem utrzymania się pozostaje niska cena świadczonych usług. Dziś jednak, w odróżnieniu od sytuacji sprzed 10 czy 15 lat, świadomi realiów prowadzenia działalności przewozowej zleceniodawcy wiedzą, iż w ekonomii nie ma cudów i za niską ceną zazwyczaj podąża niska jakość. A jeśli nie chcą tego przyjąć do wiadomości, najwięksi transportowcy dysponują już argumentacją pozwalającą na przerzucanie na barki klientów choć części z ponoszonych wcześniej, uzasadnionych, dodatkowych wydatków.

³ www.raben.com

⁴ Equus – MAN – konferencja prasowa – 17 styczeń 2006, Kraków

⁵ R. Przybylski „Blżej klienta” Logistyka, Transport, Spedycja LTS 2/2005, 23 czerwiec 2005, str. 14