

Hubert Igliński¹
Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

Towarowe przewozy kolejowe w Polsce w procesie liberalizacji rynku²

1 stycznia 2007 roku, po prawie 16 latach, zakończono proces liberalizacji sektora towarowych przewozów kolejowych (TPK) w Unii Europejskiej. Obecnie każdy przewoźnik kolejowy posiadający licencję na wykonywanie przewozów rzeczy może świadczyć swoje usługi w dowolnym państwie członkowskim UE. Jedyne zastrzeżenia dotyczą Polski, która jeszcze przez rok będzie chroniona okresem przejściowym na wykonywanie przewozów kabotażowych, w przeciwieństwie do przewozów międzynarodowych, do realizacji których może już teraz służyć cała dostępna w Polsce sieć kolejowa.

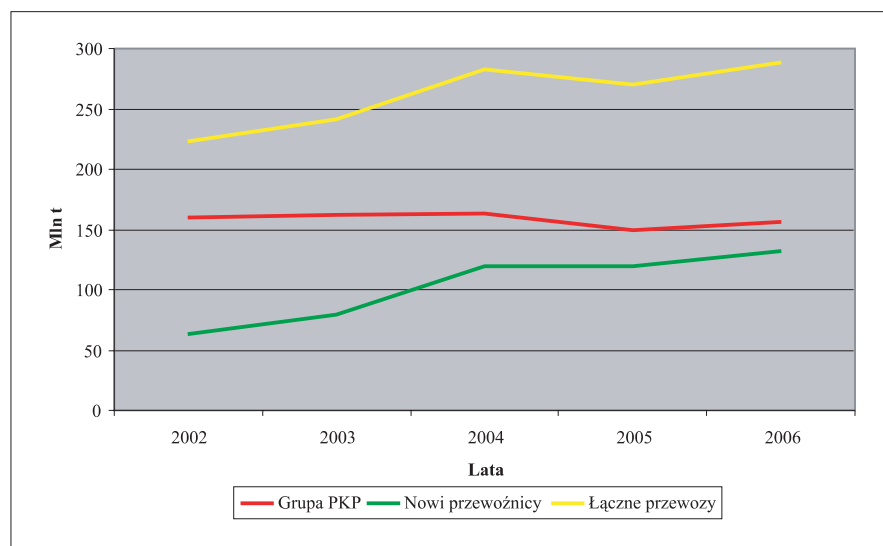
Otwarcie unijnego rynku daje polskim przewoźnikom olbrzymie możliwości rozwoju. Z drugiej jednak strony wystawia ich na znacznie silniejszą, niż dotychczas, presję ze strony zagranicznych konkurentów. Celem artykułu jest analiza wybranych elementów kształtujących poziom konkurencji wewnątrz sektora w latach 2002 – 2006³, prezentacja dwóch największych przewoźników spoza grupy PKP, identyfikacja barier ograniczających rozwój sektora, oraz próba oceny konkurencyjności polskich przewoźników wobec podmiotów zagranicznych.

Analiza zmian zachodzących na polskim rynku TPK w ostatnich latach pozwala na wyciągnięcie szeregu wniosków. Pierwszym i podstawowym jest jego rozwój. Według ostatniego wyroku Urzędu Transportu Kolejowego (UTK) z 21.07.2006, licencję na wyko-

nywanie przewozów rzeczy posiada już 65 podmiotów, co stawia nasz kraj na drugim miejscu za Niemcami, gdzie analogiczne licencje wydano 126 firmom. Obok rosnącej liczby przewoźników (choć trzeba pamiętać, iż tylko około 20 przedsiębiorstw wykonuje przewozy) rośnie masa przewiezionych na polskim rynku ładunków, która zwiększyła się z 223 mln t w 2002 roku do 288 mln t w 2006 roku⁴, co oznacza 30% wzrost w ciągu zaledwie 5 lat. Trzeba jednak zaznaczyć, że osiągnięty wzrost jest wyłącznie skutkiem bardzo dobrych wyników wypracowanych przez przewoźników spoza grupy PKP⁵, których przewozy wzrosły w ba-

danym okresie ponad dwukrotnie, podczas gdy PKP CARGO SA i PKP LHS nie zdołały nawet utrzymać poziomu przewozów zrealizowanych w 2002 roku (rysunek 1).

W analizowanym okresie, obok wzrostu masy przewożonych ładunków, nastąpił również wzrost wykonanej pracy przewozowej. Nie był on jednak już tak imponujący i wyniósł 12%, z 47,8 mld tkm w 2002 roku do 53,5 mld tkm w 2006 roku (rysunek 2). Lepsze wyniki osiągnięto także w wielu państwach UE; dla przykładu, w analogicznym okresie praca przewozowa wykonana w Wielkiej Brytanii wzrosła o 28%, a w Niemczech aż o 31%⁶.



Rys. 1. Zmiany wielkości przewozów ładunków (w mln t) w Polsce w latach 2002 – 2006.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Transport 2005 – wyniki działalności*. GUS, Warszawa 2006, s. 77; „Rynek Kolejowy” 2007, nr 3, s. 20-22.

¹ Hubert Igliński: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu, Katedra Logistyki Międzynarodowej (przyp. red.).

² Artykuł recenzowany (przyp. red.).

³ Istnieje pewna trudność z określeniem, kiedy doszło w Polsce do faktycznego otwarcia rynku TPK. Najbardziej zasadne wydaje się przyjęcie, jako punktu zwrotnego, wejścia w życie przepisów ustawy o transporcie kolejowym z 28 marca 2003 roku i w konsekwencji powołanie Urzędu Transportu Kolejowego oraz wprowadzenie licencji zamiast wcześniejszych koncesji. Jednakże wtedy dane, jakie można by zaprezentować w niniejszym artykule, obejmowałyby zaledwie 3 lata, co jest okresem bardzo krótkim i dawałoby jedynie mocno ograniczony obraz. Dlatego, zdaniem autora, należy wydłużyć ten okres i przedstawić zachodzące procesy już od 2002 roku, czyli od momentu, kiedy GUS zaczął prezentować odnośne statystyki.

⁴ „Rynek Kolejowy” 2007, nr 3, s. 21.

⁵ Trzeba jednak przypomnieć, iż wzrost przewozów odnotowany w 2004 roku wynikał z faktu, iż przewoźnicy "bocznicy" uzyskali licencje a ich przewozy zostały ujęte w statystykach GUS i dołączone do przewozów wykonywanych transportem kolejowym.

⁶ Wielkości szacunkowe, oparte o dane *Quarterly Statistics 9 months 2006*, w (05.01.2007) oraz *Wettbewerbsbericht 2006*, s. 46.

Ponownie było to wynikiem dynamicznych i skutecznych działań prowadzonych przez nowych przewoźników, którzy w badanym okresie zaliczyli 7-krotny wzrost wykonanej pracy przewozowej z 1,3 mld tkm do szacowanego poziomu 9,1 mld tkm. Dzięki tak znacznemu wzrostowi udział przewoźników spoza grupy PKP w całym sektorze wynosi już 17%, choć jeszcze w 2002 roku było to zaledwie 2,7%. Pod względem udziału nowych przewoźników w rynku (w tkm) Polska należy do unijnej czołówki. Wyższy udział notowany jest jedynie w Szwecji (około 40%)⁷ i w Niemczech (około 20%)⁸.

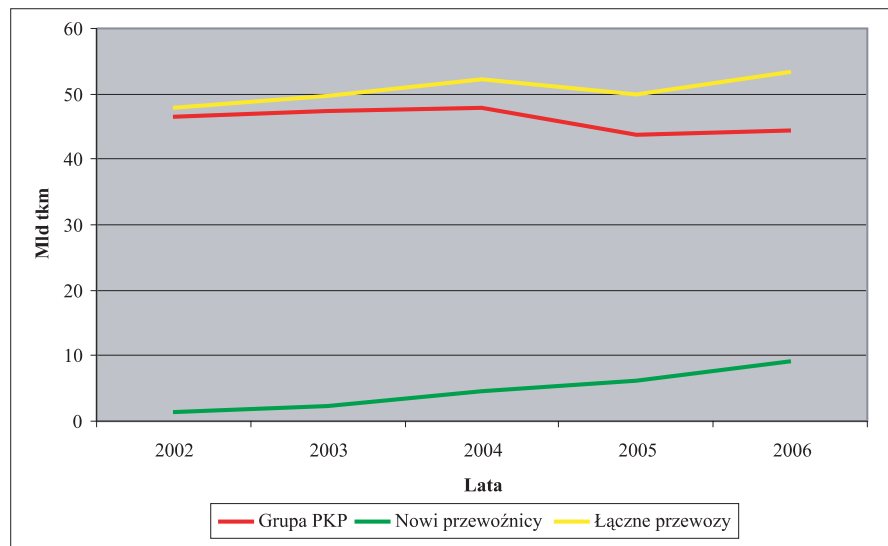
W początkowym okresie działalności większość przewoźników spoza grupy PKP koncentrowała się na przewozach masowych, np. węgla kamiennego i kamienia – PTKiGK Rybnik i PTKiGK Zabrze, czy piasku – PCC Rail, realizowanych na krótkich dystansach, rzędu kilku, kilkunastu kilometrów⁹, świadcząc swoje usługi w znacznej mierze w oparciu o własną infrastrukturę – bocznicę i linie kolejowe. Przykładowo w 2004 roku PCC Rail przewiozła 8,5 mln t ładunków, z czego aż 75% po własnej, liczącej

210 km, sieci¹⁰. Jednakże ze względu na rosnącą konkurencję i malejące marże, a także ze względu na ograniczoną, a w przyszłości zapewne dodatkowo malejącą podaż tych dwóch grup ładunków, coraz większa liczba przewoźników zaczęła podejmować decyzje o wyjściu z dotychczas zajmowanych nisz i rozpoczęciu konkurencji na szerszym polu, wykorzystując do tego celu sieć kolejową zarządzaną przez PKP PLK.

Jako przykład firm działających w sposób najbardziej ekspansywny mogą posłużyć CTL Rail i PCC Rail. CTL Rail jest jedną z 18 spółek tworzących holding CTL Logistics, powstały w 2005 roku. Przedsiębiorstwo rozpoczęło swoją działalność na początku lat 90. XX wieku od oferowania wyłącznie spedycji kolejowej (głównie materiałów chemicznych), by po 15 latach stać się wiodącym przewoźnikiem kolejowym w Polsce, oferującym kompleksową obsługę logistyczną, dostosowując swoją ofertę do zindywidualizowanych potrzeb klientów. CTL Rail w ciągu pierwszych 9 miesięcy 2006 roku przewiozło prawie 10 mln t ładunków, wykonując blisko 2,2 mld tkm pracy przewozowej,

co jest wynikiem o ponad 10% lepszym, niż w całym 2005 roku. Przewoźnik realizuje coraz więcej przewozów międzynarodowych, między innymi dostarczając cement na budowę nowego lotniska Lipsk – Halle z cementowni Warta niedaleko Łodzi, bądź też przewożąc kamień do budowy autostrad z Opolszczyzny do Brandenburgii. W celu jeszcze lepszej obsługi potoków ładunków pomiędzy Polską a Niemcami oraz innymi państwami Europy Zachodniej, CTL planuje pozyskanie bardzo nowoczesnych wielosystemowych lokomotyw Taurus, bądź Traxx¹¹. Nie mniej ważnym kierunkiem rozwoju jest Białoruś i Ukraina. Holding CTL dysponuje ponad 160 lokomotywami i około 4 400 wagonami, a także własną infrastrukturą – 138 km linii kolejowych i 30 bocznic. Posiada również 5 punktów przeładunkowych na wschodniej i północnej granicy Polski¹². W 2005 roku holding CTL Logistics osiągnął 870 mln PLN przychodu i wypracował ponad 11 mln PLN zysku netto¹³.

Systematyczny rozwój notuje również powstała 1 kwietnia 2006 roku i obejmująca 13 spółek grupa PCC Rail SA. PCC Rail Szczakowa (filar grupy PCC Rail SA) to operator wyrosły z kopalni piasku w Szczakowej, przejętej przez niemiecki koncern PCC AG. W 2006 roku grupa przewiozła 11,5 mln t ładunków, z czego największy udział miały ładunki masowe: węgiel kamienny, piasek podsadzkowy, budowlany i formierski oraz produkty chemiczne. W 2005 roku do życia powołana została spółka PCC Rail Containers, która od sierpnia 2005 roku, jako pierwszy prywatny przewoźnik w Polsce, rozpoczęła regularne przewozy kontenerów z terminalu w Brzegu Dolnym do portów w Szczecinie i w Świnoujściu, jako pierwsza również uruchomiła międzynarodowe przewozy kontenerowe. Rok 2005 zakończony został z zyskiem netto wynoszącym 28 mln PLN, przy przychodach równych prawie 200 mln PLN¹⁴. Ciekawym jest również fakt, że



Rys. 2. Zmiany wielkości pracy przewozowej (w mld tkm) w Polsce w latach 2002 – 2006. Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Transport 2005 – wyniki działalności*. GUS, Warszawa 2006, s. 77; *Raport Roczny PKP Cargo 2002, 2003, 2004*; „Rynek Kolejowy” 2007, nr 3, s. 20-22.

⁷ *Swedish Rail Sector 2005*, s. 26.

⁸ *Wettbewerbsbericht 2006*, s. 23.

⁹ W 2002 roku średnia odległość, na jaką operatorzy spoza grupy PKP przewieźli 1 tonę ładunku wyniosła 20,6 km, natomiast w 2006 roku było to już ponad 70 km.

¹⁰ „Puls Biznesu” 2005, nr 10, za: w (09.09.2005).

¹¹ K. Barrow: *CTL In Pole Position For International Expansion*, „European Rail Outlook”, December 2006, s. 22-23.

¹² w (05.01.2007).

¹³ *Lista 2000, Polskie przedsiębiorstwa*. „Rzeczpospolita” 26.10.2006.

¹⁴ *Ibidem*.

PCC podobnie jak CTL, poprzez jedną ze spółek z grupy posiadającą stosowną licencję, rozszerza swoją działalność na przewozy pasażerskie!¹⁵

Dynamikę wzrostu pracy przewozowej CTL Rail, PCC Rail, jak i dwóch pozostałych, największych przewoźników spoza Grupy PKP prezentuje rysunek 3. Warto dodać, aby lepiej oddać skalę ich działalności przewozowej, że 2006 roku obsłużyli łącznie 63,5 mln t ładunków i wykonali pracę przewozową równą 6,66 mld tkm, i było to więcej niż w analogicznym okresie przewieziono łącznie w Słowenii, Portugalii, Grecji oraz w Irlandii!¹⁶

Mimo tak pozytywnych i zarazem coraz liczniejszych przykładów prowadzonej z sukcesem działalności poszczególnych operatorów, jak i dynamicznemu wzrostowi konkurencji wewnątrzgałęziowej, konkurencyjność transportu kolejowego w Polsce ulega systematycznemu obniżaniu. Jeszcze w 2002 roku transport kolejowy wykonał 37% pracy przewozowej w transporcie lądowym (bez transportu przesyłowego), by w 5 lat później udział ten spadł do niespełna 30%. I zapewne będzie ulegał dalszemu obniżaniu. Wpływ na taki stan rzeczy ma szereg bardzo zróżnicowanych przyczyn, dlatego konieczne jest zogniskowanie się wyłącznie na najistotniejszych!¹⁷

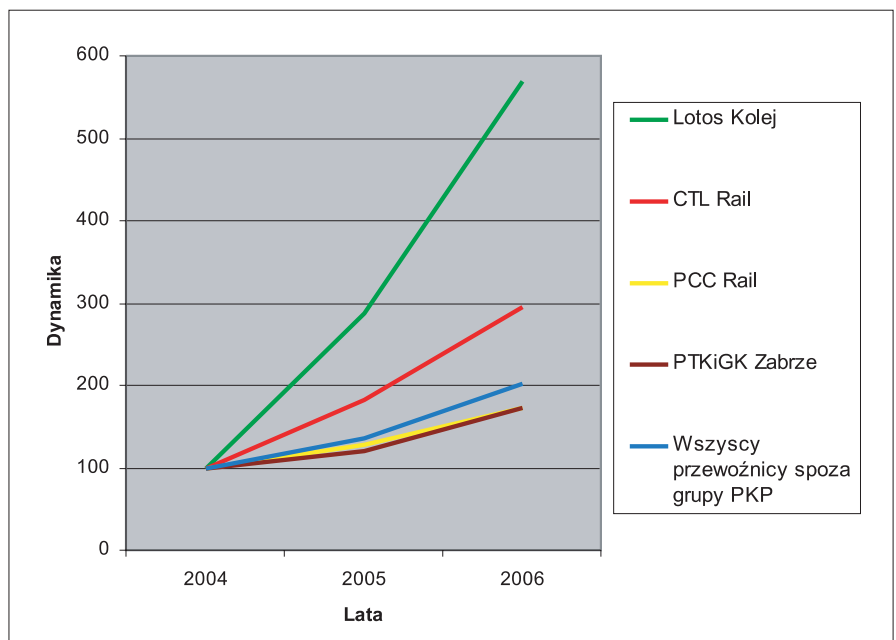
Najpoważniejszą barierą na drodze do poprawy pozycji konkurencyjnej kolei wobec transportu samochodowego jest zły i systematycznie pogarszający się stan infrastruktury, w szczególności infrastruktury liniowej. Według ostatniego raportu NIK, tylko 25% torów głównych jest w Polsce w dobrym stanie, równocześnie stan 27% długości torów oceniono jako niezadowalający!¹⁸. Dodatkowo z lektury Raportu Roczno PKP PLK SA za rok 2004 (w raporcie z 2005 roku dane te nie zostały zamieszczone) wynika, iż w Polsce występuje ponad 4 600 ograniczeń prędkości na długości ponad 2 600 km torów. Niskie prędkości techniczne i dodatkowo wiele ograniczeń prędkości znacznie obniżają przepustowość

sieci kolejowej, która już obecnie w wielu miejscach, w szczególności na Górnym Śląsku, jest na skraju wyczerpania. Wszystko to powoduje, że średnia prędkość handlowa pociągu towarowego jest nawet trzykrotnie niższa, niż samochodu ciężarowego. Różnica ta będzie ulegała dalszemu pogłębieniu ze względu na znaczne dysproporcje w skali finansowania inwestycji infrastrukturalnych w poszczególnych gałęziach. W latach 2007 – 2013 spośród 19 mld euro, pochodzących z Funduszu Spójności Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, aż 58% przypadnie transportowi drogowemu, dodatkowe 10% przeznaczone zostanie na transport miejski i tylko czwarta część środków – 4,76 mld euro – wspomże transport kolejowy.

Znaczącą barierę stanowią również stawki dostępu do infrastruktury kolejowej. W 2005 roku w Polsce średni koszt przejazdu pociągu towarowego dystansu 1 km wynosił ponad 5,5 euro i należał do najwyższych w UE. Dla porównania w Szwecji i Holandii wynosi on odpowiednio 0,4 i 0,6 euro (!), podczas gdy średnia europejska nie prze-

kracza 3 euro za 1 km!¹⁹. Co gorsze najnowszy cennik PKP PLK SA, obowiązujący w rozkładzie jazdy 2006/2007, znacząco te stawki podnosi. Wyższe koszty dostępu do sieci przekładają się na wyższe koszty przewoźników, których przynajmniej część jest przerzucana na odbiorców usług transportowych i jeszcze bardziej obniża ich konkurencyjność względem transportu drogowego.

Tak wysokie stawki dla przewoźników towarowych mają przynajmniej dwojaką przyczynę. Przede wszystkim finansowanie inwestycji infrastrukturalnych spoczywa na barkach zarządcy infrastruktury, czyli PKP PLK SA, którego jedynie kilka procent przychodów stanowi coroczna dotacja budżetowa. Jest to zupełnie odwrotne podejście, niż we wspomnianej Szwecji, gdzie jedynie około 4% przychodów Banverket (zarządcy infrastruktury) pochodzi z opłat od przewoźników, reszta natomiast jest przyznawana z budżetu państwa w formie wieloletnich, celowych planów inwestycyjnych!²⁰. Po drugie, poprzez wysokie stawki, przewoźnicy towarowi uzupełniają deficyt wynikający z celowo zaniżonych stawek za



Rys. 3. Dynamika wzrostu pracy przewozowej w latach 2004 – 2006.
Źródło: Opracowanie własne na podstawie: „Rynek Kolejowy” 2005, nr 6, s. 15; 2007, nr 3, s. 21.

¹⁵ www.pcc.de, www.pcc.railszczakowa.com.pl (05.01.2007).

¹⁶ Za podstawę przyjmując wyniki uzyskane w pierwszych 9 miesiącach 2006 roku, za: Quarterly Statistics 9 months 2006, w (05.01.2007).

¹⁷ 2005 – wyniki działalności. GUS, Warszawa 2006, s. 77.

¹⁸ Informacja o wynikach kontroli funkcjonowania transportu drogowego i kolejowego w latach 1990 – 2004 (synteza ustaleń i wnioski). Najwyższa Izba Kontroli, Warszawa, listopad 2005, s. 14.

¹⁹ M. Kotowska-Jelonek: Opłaty za dostęp do infrastruktury kolejowej w Polsce, „Technika Transportu Szynowego”, 2006, nr 7-8, s. 32.

²⁰ Swedish Rail Sector 2005, s. 9; Banverket Annual Report 2004, s. 2.

przejazdy pociągami pasażerskimi (średni koszt przejazdu 1 pockm w 2005 roku wynosił 2,2 euro) wykonywanymi głównie przez PKP Przewozy Regionalne Sp. z o.o.

Dynamiczny rozwój przewoźników spoza Grupy PKP pociąga za sobą konieczność pozyskania dodatkowego taboru: zarówno lokomotyw, jak i wagonów. Ze względu na ograniczoną ilość środków inwestycyjnych zainteresowani są oni przede wszystkim używanym taborem, czy nawet jednostkami wycofywanymi z użycia, które poddają następnie gruntownej modernizacji. Jednak jedynym podmiotem w Polsce, dysponującym nadwyżkami taboru, jest PKP CARGO SA²¹, które woli tabor złomować niż sprzedawać, czy w inny sposób udostępnić konkurentom. Dlatego nowi przewoźnicy zmuszeni są często pozyskiwać tabor za granicą. Przykładowo, PTKiGK Rybnik kupiło w 2005 roku 5 nowych, austriackich dwusystemowych lokomotyw BR 1822, będących obecnie najnowocześniejszymi pojazdami tego typu w Polsce, a Rail Polska kupiło w Estonii 36 używanych lokomotyw spalinowych M 62 (ST 44). Także CTL Rail zmuszony był pozyskać tabor za granicą; w grudniu 2005 roku kupił od niemieckiej firmy On Rail 125 używanych wagonów.

Brak pełnej przejrzystości przepływów finansowych w ramach grupy PKP, monopol PKP CARGO SA na udostępnianie i obsługę lokomotyw pozostałym spółkom w grupie, utrudnianie przez PKP CARGO SA dostępu do punktów przeładunkowych, punktów granicznych i infrastruktury leżącej na terenie portów morskich, udzielanie preferencji przewoźnikom z grupy przy ustalaniu przez PKP PLK SA rozkładu jazdy i przyznawaniu tras powoduje dyskryminowanie nowych operatorów. Dlatego konieczne jest podjęcie przez UTK i Ministerstwo Transportu zdecydowanych działań mających na celu wyeliminowanie istniejących patologii i wyrównanie warunków konkurencji dla wszystkich podmiotów.

Ważnymi elementami, które z pewnością wpłynęłyby na poprawę konkurencyjności transportu kolejowego w Polsce jest całkowite wyodrębnienie

PKP PLK SA z Grupy PKP, podjęcie przez budżet państwa znacznie większych, niż dotychczas, zadań inwestycyjnych i modernizacyjnych, a także – co nie mniej ważne – doprowadzenie w końcu do prywatyzacji spółek operatorskich, zarówno towarowych, jak i pasażerskich, oraz lepsza współpraca z samorządami w sprawie organizacji przewoźników aglomeracyjnych i regionalnych.

Podsumowując można z całą pewnością stwierdzić, iż rynek TPK w Polsce systematycznie rośnie, a dynamika rozwoju nowych przewoźników spoza grupy PKP spowodowała, że w ciągu zaledwie 5 lat konkurencja wewnątrzgałęziowa osiągnęła jeden z najwyższych poziomów w całej UE. Wciąż jednak istnieje szereg barier i nieprawidłowości, które blokują, bądź znacznie ograniczają jego dalszy rozwój i skuteczne konkurowanie z transportem drogowym. Pełna liberalizacja unijnego rynku TPK stała się faktem, dlatego nasuwa się istotne pytanie, czy polscy przewoźnicy kolejowi są przygotowani do konkurowania z ich zagranicznymi odpowiednikami.

Odpowiedź na pierwsze pytanie nie jest ani łatwa, ani jednoznaczna. Wydaje się, że najlepiej do obecnych warunków rynkowych przygotowani są nowi przewoźnicy spoza Grupy PKP; w szczególności ci, którzy zdobyli już doświadczenie w przewozach międzynarodowych i oferują swoim klientom kompleksowe rozwiązania logistyczne, czyli CTL Rail i PCC Rail. Zagraniczna konkurencja nie zagraża również przewoźnikom, którzy są liderami w swoich niszach rynkowych. Za przykład może posłużyć PKP LHS Sp. z o.o. (specyfika szerokiego toru), bądź zostali powołani do życia przez duże firmy produkcyjne do obsługi transportowej głównie własnych produktów, jak na przykład LOTOS Kolej Sp. z o.o. Uważam, że w najtrudniejszej sytuacji znajdują się uniwersalni przewoźnicy, a w szczególności PKP CARGO SA, które obciążone wciąż znacznym, a mało-, lub wręcz nieproduktywnym kapitałem, nie jest w stanie elastycznie dostosowywać się do rosnących potrzeb rynkowych. Ponadto PKP CARGO SA od wielu lat inwestuje jedynie znikome środki w moder-

nizację i rozwój taboru, skutkiem czego nie posiada choćby jednej wielosystemowej lokomotywy, pozwalającej na swobodne przekraczanie zachodniej, czy południowej granicy Polski. Także struktura taboru wagonowego nie jest przystosowana do aktualnych wymagań klientów. Słabą stroną naszego narodowego przewoźnika jest również niska jakość usług i mimo składanych od lat deklaracji, wciąż brakuje rzeczywistych działań mających na celu przekształcenie go w operatora logistycznego na miarę wymagań XXI wieku.

STRESZCZENIE

1.01.2007 zakończony został proces liberalizacji towarowych przewozów kolejowych w UE. Obecnie każdy przewoźnik kolejowy posiadający licencję na wykonywanie przewozów rzeczy może świadczyć swoje usługi w dowolnym państwie członkowskim. Jedynie przewozy kabotażowe w Polsce chronione są do 31.12.2007 roku okresem przejściowym.

Nowe warunki prowadzenia działalności mają stać się impulsem do znacznie dynamiczniejszego rozwoju transportu kolejowego. Celem artykułu jest analiza wybranych elementów kształtujących poziom konkurencji wewnątrz sektora w Polsce w latach 2002 – 2006, przedstawienie dwóch największych przewoźników spoza grupy PKP (CTL Logistics i PCC Rail), identyfikacja barier ograniczających rozwój sektora oraz próba oceny konkurencyjności polskich przewoźników wobec podmiotów zagranicznych.

SUMMARY

On 1st January 2007 the process of rail freight market liberalization in the UE was finalized. Now any company possessing a proper licence, can offer its services in every EU country. Poland is the only country where cabotage transport is protected till 31st December 2007.

These new market conditions are considered as a spark in quickening the development of the rail freight market in the UE. The scope of this paper is to analyse selected factors describing the level of intermodal competition in Poland between 2002 and 2006, as well as showing case studies of the two largest external railway undertakings (CTL Logistics and PCC Rail). The other objective is also to identify the barriers which slower the Polish rail freight sector's development and to estimate the competitiveness of Polish railway companies against foreign ones.

²¹ Nadwyżkami taboru dysponuje również Railion Niemcy; jest to jednak element realizowanej strategii, tzn. dążenie do maksymalnej elastyczności czyli możliwości obsłużenia każdego klienta, niezależnie od tego, na ile i jakich wagonów będzie zgłaszał popyt. Ważniejsze jest jednak, że Railion dysponując o 25% niższą liczbą lokomotyw i jedynie o ok. 15% większą liczbą wagonów wykonuje o ponad 80% wyższą pracę przewozową, niż PKP CARGO SA.