

Marek GOGÓLKIEWICZ*

KRYZYS FINANSOWY A FUNKCJONOWANIE I PROGNOZY ROZWOJU RYNKU TSL W NIEMCZECH

Streszczenie

W referacie przedstawiono podstawowe aspekty funkcjonowania sektora TSL (transport, spedycja, logistyka) w Niemczech w czasie ostatniego kryzysu finansowego. Zaprezentowano wnioski z kroków podjętych przez państwo niemieckie w celu ochrony swojej gospodarki. Głównym elementem referatu są wyniki badania ankietowego przeprowadzonego wśród niemieckich przedsiębiorstw TSL. Głównym celem badań była ocena obecnej kondycji oraz perspektyw rozwoju sektora TSL w Niemczech z punktu widzenia samych uczestników rynku.

Słowa kluczowe: sektor TSL, kryzys finansowy, kryzys gospodarczy, konkurencja, rynek usług logistycznych.

1. WSTĘP

W 2010 roku Bank Światowy ogłosił Niemcy mianem międzynarodowego lidera branży logistycznej. Przedsiębiorstwa transportowe i przewozowe ze 155 państw uczestniczących w ankiecie „Connection to Compete 2010” na pierwsze miejsce w kategorii „logistyka” wybrały właśnie Niemcy.[1] Roczne dochody tego sektora szacowane są na poziomie ponad 200 mld euro, a zatrudnienie przewyższa dynamiką wzrostu wszystkie inne gałęzie gospodarki. Według informacji niemieckiego Towarzystwa Handlu Zagranicznego i Promocji Inwestycji (GTAI) w obszarze logistyki zatrudnionych jest blisko 2,65 mln specjalistów z różnych dziedzin.[3] Znakomite wyniki znajdują odzwierciedlenie także w optymistycznych prognozach dotyczących dalszego rozwoju.

Sukces Niemiec nie jest przypadkowy, wynika z wieloletnich doświadczeń oraz funkcjonowania gospodarki na bazie solidnych fundamentów ekonomicznych. Sektor TSL zaczął się bowiem rozwijać jeszcze przed zjednoczeniem Niemiec, w ramach gospodarki materiałowej. Silna pozycja rynkowa Niemiec, wynika przede wszystkim z ich atrakcyjnej lokalizacji geograficznej. Położone w centrum kontynentu europejskiego, nie tylko same pozyskują dobra do produkcji i konsumpcji, ale pełnią także funkcję kraju tranzytowego. Z racji dostępu do Morza Bałtyckiego i Północnego posiadają rozbudowaną sieć portów oceanicznych i związanych z nimi punktów lądowych, dzięki którym importują i eksportują na rynek ogólnoeuropejski oraz światowy.

Niemcy prowadząc gospodarkę otwartą, muszą liczyć się z działaniem czynników zewnętrznych, które nie zawsze sprzyjają rozwojowi. Potencjalną niewiadomą stanowi globalizacja, której Niemcy są beneficjentami od wielu już lat. Niemniej wiąże się ona z nową kulturą finansową opartą m.in. na krótkiej perspektywie inwestowania czy inwestycjach wysokiego ryzyka, co dla konserwatywnego i zorientowanego na stabilność państwa jest trudne do zaakceptowania. Dużym wyzwaniem jest także, spowodowana umiędzynarodowieniem rynków, konieczność redukcji kosztów przy jednoczesnym zachowaniu jakości oferowanych produktów i usług. Zważywszy na to, że liczba konkurentów stale się powiększa, możliwe są również wahania, które w konsekwencji mogą osłabić pozycję dotychczasowych liderów i przesunąć strefę wpływów do innych regionów.

* Wyższa Szkoła Bankowa w Gdańsku, Wydział Finansów i Zarządzania, Katedra Logistyki

Globalizacja w swej żywiołowej formie może zatem stanowić zagrożenie dla niemieckiego porządku gospodarczego, w tym także dla branży transportowo-logistycznej.

Jednym z głównych powodów rozwoju logistyki w Niemczech jest fakt, że nieprzerwanie utrzymują pozycję czołowej gospodarki świata, która generuje zyski na poziomie mld 2.497 mld € rocznie. Wyprzedzone przez takie kraje jak USA, Japonię i Chiny, Niemcy zajmują czwarte miejsce w skali globalnej, będąc zarazem niekwestionowanym liderem europejskim. [2]

2. KRYZYS FINANSOWY I GOSPODARCZY W NIEMIECKIM SEKTORZE TSL

Z ekonomicznego punktu widzenia gospodarkę niemiecką można określić jako ustabilizowaną, a to sprzyja dynamicznie rozwijającej się branży logistycznej. Kryzys roku 2009 ze spadkiem PKB o - 4,7 % został zażegnany, a rok 2010 przyniósł wzrost na poziomie 3,6%. [4] Wielkość PKB w przeliczeniu na głowę mieszkańca wynosi ok. 31.000 €, co czyni Niemców jednym z najlepiej sytuowanych narodów świata. Mimo to w dalszym ciągu wzrasta dług publiczny, z końcem 2010 r. osiągnął pułap 83% PKB. Zwiększone wydatki na kreowanie popytu w okresie światowego kryzysu gospodarczego powiększyły także deficyt budżetowy do 3,5%. [4]

W roku 2008 analitycy nie wierzyli, że kryzys dosięgnie również niemiecką gospodarkę. Dopiero przełożenie kryzysu finansowego na kryzys gospodarczy na świecie uświadomiło Niemcom jak wielka jest skala problemu. Załamanie eksportu oraz stosunkowo niski popyt wewnętrzny doprowadziły do tego, że niemiecka gospodarka odczuła kryzys w sposób znaczący.

Porównując dane za I kwartał 2008, w którym przyrost PKB był najwyższy do danych za I kwartał 2009, w którym przyrost PKB był najniższy, gospodarka Niemiec skurczyła się o 6,9 %. W tym samym czasie Chiny odnotowały wzrost o 10,2%, Indie 7,6%, Polska o 2,2%, USA spadek o 3,9%, Hiszpania o 4,1%, Korea o 5,1%, Wielka Brytania o 5,6%, Włochy o 6,5%, Japonia o 8,3%, Rosja o 11%, Turcja o 14,2%. [6]

Istotą sukcesów gospodarczych Niemiec, a także podstawą przewyższania skutków kryzysu finansowego i gospodarczego jest przyjęta filozofia społecznej gospodarki rynkowej. Jest to wypadkowa zasad wolnego rynku i wolnej działalności gospodarczej, które pozostają w służbie całego społeczeństwa. Wynika to z uznania i poszanowania własności prywatnej, wolnej konkurencji, ale także istotnej roli państwa jako czynnika regulującego. Jak mówi się w Niemczech – celem nie są bogaci kapitaliści, ale bogate społeczeństwo, które bogaci się razem z kapitalistami. Oznacza to, że nie można osiągnąć postępu w oparciu o antagonizm pomiędzy kapitałem a społeczeństwem. Drogę niemieckiej gospodarki można określić jako wariant pomiędzy liberalizmem czy liberalnym kapitalizmem i socjalizmem. Model ten okazał się bardzo skuteczny i doprowadził Niemcy, pomimo przegranej wojny, kolosalnych zniszczeń, odszkodowań itd., na pierwsze miejsca ekonomicznych rankingów.

Odpowiedzią Rządu Federalnego na kryzys był tzw. Pakiet Ratunkowy I. Dla „złych kredytów”, stworzono specjalny fundusz, który miał przejmować te papiery i restrukturyzować wynikające z nich zobowiązania. Łącznie fundusz otrzymał do dyspozycji 400 mld euro. W drugim etapie, zwanym Pakietem Ratunkowym II w walce z kryzysem Niemcy postawiły sobie jako priorytetowe zadanie ochronę miejsc pracy oraz wzmacnianie popytu wewnętrznego. Dlatego wspierano wszystkie działania, które zmniejszały redukcje zatrudnienia w firmach. Przykładowo: skracano czas pracy, udzielano gwarancji kredytowych dla firm, które dotknął kryzys a nawet następowały czasowe przejęcia firm przez państwo. Obniżono także podatki, co podniosło poziom konsumpcji wewnętrznej. Najbardziej spektakularnym działaniem antykryzysowym była tzw. Premia za złomowanie, która polegała na tym, że po złomowaniu auta starszego niż 9 lat można było otrzymać 2,5 tys. euro

bonifikaty przy zakupie nowego. Łącznie na tą formę wsparcia przeznaczono 5 mld euro. Działania te doprowadziły w drugiej połowie 2009 do zahamowania tendencji spadkowych, zatrzymania wzrostu bezrobocia oraz stopniowego wzrost wskaźników ekonomicznych.[6]

Kryzys całej gospodarki odcisnął również swoje piętno na branży TSL. W roku 2009 niemiecka branża logistyczna odnotowała blisko 9% spadek obrotów. Całe floty transportowe zostały odstawione na parkingi w oczekiwaniu na powrót koniunktury. Sytuacja taka nie trwała jednak długo. Rok 2010 przyniósł sześcioprocentowy wzrost przewozów w transporcie drogowym, siedmioprocentowy w morskim, jedenastoprocentowy w kolejowym i aż dziewiętnastoprocentowy w lotniczym.

Udział obrotów z sektora logistyki w PKB Niemiec był znaczny, bowiem w 2010 roku wyniósł blisko 210 mld €, pozycjonując go tym samym w ujęciu sektorowym na drugim miejscu. Przyczyną tego trendu jest jednak nie tylko wzrost gospodarczy, ale i zwiększenie nakładów na branżę spowodowane podniesieniem stawek opłat drogowych, rosnącymi cenami paliw oraz wzrostem kosztów pracy.

Z uwagi na nieprzerwany rozwój przemysłu przetwórczego, sprawny i szybki przewóz produktów końcowych na obszarze Niemiec i poza jego granice jest wyzwaniem dla firm transportowo-logistycznych. Procesy rozwoju poszczególnych sektorów znajdują swoje odzwierciedlenie w lokalnej polityce ekonomicznej i przyczyniają się do powstawania klastrów.

W Niemczech ze względu na specyficzną federacyjną strukturę administracji państwowej teoria klastrów znalazła wszechstronne zastosowanie. Klastry skupiają zarówno przedsiębiorstwa specjalizujące się w zakresie produkcji bądź dystrybucji danych dóbr na poziomie krajów związkowych, jak i ujęciu regionalnym.

Ze względu na kierunek ekspansji rynkowej można wyróżnić pięć regionów-klastrów w branży logistycznej Niemiec:

1. Rejon północny jako „okno na świat” – logistyka pięciu północnych krajów związkowych (Hamburg, Brema, Dolna Saksonia, Schleszwik-Holszyn, Meklemburgia) jest ukierunkowana na eksport. Ważny szlak komunikacyjny stanowi Morze Północne, stąd bardzo dobrze rozwinięte są sąsiadujące z nim porty morskie w Hamburgu, Bremie i Wilmenshaven.
2. Rejon zachodni jako „rynek zbytu” – zachodnia część Niemiec, ze względu na wydarzenia powojenne, charakteryzuje się największą gęstością zaludnienia. Wykorzystując tą naturalną dysproporcję, wiele przedsiębiorstw handlowo-usługowych, w tym firmy transportowo-logistyczne, ma w tym rejonie swoje siedziby aby być bliżej odbiorcy końcowego. Ponadto landy przygraniczne (Nadrenia Północna-Westfalia, Nadrenia-Palatynat, Saara) aktywnie uczestniczą w tranzycie pomiędzy krajami Beneluksu, Francją, a Europą Wschodnią.
3. Rejon centralny jako „punkt strategiczny” – w związku z postępującą konsolidacją rynku, wiele przedsiębiorstw TSL dąży do lokowania swoich zasobów w regionie centralnym Niemiec. Turyngia i Hesja mają doskonale zaplecze logistyczne, dodatkowym atutem jest bliskość międzynarodowego lotniska we Frankfurcie.
4. Rejon południowy jako „zaplecze przemysłowo-produkcyjne” – Badenia- Wirtembergia oraz w szczególności Bawaria uczestniczą w przepływie towarów na południe Europy. Popyt na usługi logistyczne generują prężnie rozwijające się branże motoryzacyjna i maszynowa.
5. Rejon wschodni jako „okno na Wschód” – Saksonia, Brandenburgia i Saksonia-Anhalt graniczą z Polską i Czechami, których atrakcyjność jako potencjalnych partnerów handlowych wciąż wzrasta. Duże znaczenie ma także aglomeracja Berlina i usytuowane w nim centra ruchu towarowego. [5]

Przedstawiona charakterystyka wskazuje, że każdy z regionów oferuje firmom TSL zróżnicowane możliwości rozwoju. Wybór korzystnej lokalizacji zależy przede wszystkim od profilu i skali działalności przedsiębiorstwa, niemniej prawie wszędzie, bez ponoszenia nadmiernych kosztów, może mieć ona zasięg międzynarodowy.

Czynnikiem kluczowym dla potencjalnych inwestorów zagranicznych jest natomiast wysoki poziom technologiczny w produkcji dóbr konsumpcyjnych oraz w usługach. W Niemczech w sposób szczególnie propagowane są rozwiązania warunkujące wzrost endogeniczny, które bezpośrednio wiążą się z koncepcją gospodarki opartej na wiedzy. Przedsiębiorstwa innowacyjne napędzają koniunkturę na wielu rynkach cząstkowych, w tym wpływają dodatnio również na sytuację na rynku pracy. Dzięki temu mogą liczyć na finansowanie ze środków publicznych. Rząd Federalny w obecnej kadencji (od 2009 r.) przeznaczył na prace badawcze i rozwiązania technologiczne dodatkową subwencję w wysokości 6,5 mld €. [7] Warto zauważyć, że znaczna część tych pieniędzy przyznawana jest firmom pracującym nad zagadnieniami alternatywnych źródeł energii. W tym zakresie Niemcy przodują zarówno pod względem produkcji urządzeń, jak i ilości instalacji.

Zapoczątkowana w latach dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku i stopniowo postępująca liberalizacja niemieckiego rynku usług w znacznym stopniu przyczyniła się do zmian strukturalnych w sektorze TSL. Zniżkujące ceny frachtu pozwoliły zaistnieć na rynku dużej liczbie podmiotów oraz spowodowały zwiększenie zasobów przestrzeni magazynowej. Z punktu widzenia nasyconej już gospodarki realne koszty transportu spadły, co jest efektem intensyfikacji międzynarodowej konkurencji.

Równolegle następowały zmiany strukturalne w przemyśle i handlu, a wraz z nimi pojawił się wzmożony popyt na usługi transportowe. Bezpośrednim skutkiem obrotów towarowych na skalę światową jest umiędzynarodowienie się rynków zbytu. Przeobrażanie się nawyków konsumpcyjnych klientów, coraz większe wymagania ze strony zlecających powodują, że głównym celem wielu przedsiębiorstw staje się dążenie do zapewnienia kompleksowej obsługi przy jednoczesnej minimalizacji kosztów w produkcji i logistyce.

Z pewnością nie sprzyja temu silne rozdrobnienie sektora, który opiera się głównie na małych i średnich przedsiębiorstwach. Sprostanie wymogom konkurencji, na rynku obejmującym ponad 57 tys. podmiotów, nie jest zadaniem łatwym i obciąża do wdrażania zróżnicowanych modeli biznesowych.

3. WYNIKI BADANIA ANKIETOWEGO PODMIOTÓW RYNKU TSL W NIEMCZECH [8]

W ocenie funkcjonowania rynku TSL niezwykle istotna jest analiza potencjału uczestniczących w nim podmiotów, ich wzajemnych powiązań oraz aktualnych i planowanych kierunków rozwoju. Przedsiębiorstwa logistyczne wpływają bowiem pośrednio na tempo wzrostu branży oraz stymulują zachodzące w jej otoczeniu procesy gospodarcze. Suma wiedzy i doświadczeń uczestników sektora w sposób najbardziej adekwatny odzwierciedla zmieniającą się rzeczywistość rynkową. Badanie ankietowe przeprowadzone wśród niemieckich przedsiębiorstw działających w branży TSL pozwoliło zweryfikować oraz uzupełnić zaprezentowane powyżej zagadnienia.

Zasadniczym celem badania była ocena obecnej kondycji oraz perspektyw rozwoju sektora TSL w Niemczech z punktu widzenia samych uczestników rynku.

Badaniem objęto niemieckie przedsiębiorstwa działające aktywnie w branży TSL, które oferują całe spektrum usług logistycznych, bądź jego wybrane elementy. Grupa docelowa została wyselekcjonowana metodami doboru losowo-kwotowego. Podstawę oszacowania jej struktury stanowiły aktualne dane zawarte w raporcie „Die Top 100 der Logistik” opracowanym przez Instytut im. Fraunhofera. [4]

Elektroniczny formularz ankiety został umieszczony w serwisie ebadania.pl. Informacja o przeprowadzonym badaniu była przekazywana do grupy docelowej drogą mailową oraz prezentowana na niemieckojęzycznej platformie biznesowej XING. W okresie emisji ankiety

tj. od 5 maja do 15. maja 2011 r. z zaproszenia do udziału w badaniu skorzystało 51 podmiotów. Ankieta obejmowała 20 pytań zamkniętych, które podzielono na 3 bloki tematyczne. Część pierwsza - ogólne informacje dotyczące próby generalnej. W części drugiej zawarto pytania odnoszące się do funkcjonowania przedsiębiorstw, czyli oceny aktualnej i przyszłej sytuacji ekonomicznej, perspektyw oraz barier rozwojowych. Część trzecia stanowiła przegląd zagadnień charakterystycznych dla całego rynku TSL. Dominującą formą były pytania jednokrotnego wyboru, niemniej w odniesieniu do trzech kwestii uczestnicy badania mieli możliwość wskazania większej liczby odpowiedzi. Pierwszy etap ankiety miał charakter wprowadzający, po części służył także sprawdzeniu reprezentatywności uczestniczących w nim podmiotów. Pytania celowo zostały skonstruowane jako zamknięte tak, aby niemożność wyboru spośród podanych odpowiedzi skutkowałą eliminacją z uczestnictwa w dalszych fazach badania.

Zasadniczym kryterium przyporządkowania i określenia skali działalności firmy były obroty roczne. Blisko 35% respondentów wskazało, że obroty firm mieszczą się w przedziale 2-10 mln €. Niewiele mniej, bowiem 27% badanych przedsiębiorstw osiąga roczne zyski z transakcji na poziomie 10-50 mln €. Obroty wyższe niż wyszczególnione wartości zadeklarowało 8 jednostek, co stanowi 16% ogółu. Natomiast najniższego pułapu obrotowego na poziomie 2 mln € nie osiąga 22% ankietowanych przedsiębiorstw.

Ponad połowa ankietowanych określiła zakres terytorialny działalności swojej firmy jako rynek krajowy.

Tablica 1. Zakres terytorialny działalności badanych przedsiębiorstw

| Firma działa na rynku: | | |
|------------------------|----------|-----------------|
| regionalnym | krajowym | międzynarodowym |
| 12% | 53% | 35% |

Źródło: opracowanie własne.

Z uzyskanych odpowiedzi wynika także, że 35% badanych przedsiębiorstw postrzega aktywność międzynarodową jako istotny element swojej strategii biznesowej. Biorąc pod uwagę obecną sytuację na rynku światowym, w tym kryzys w państwach europejskich, jest to wynik dość wysoki. Niewielki odsetek stanowią z kolei podmioty, które zajmują się dostarczaniem i kontraktowaniem usług jedynie na rynek regionalny.

Warto zauważyć, że obszar działalności przedsiębiorstwa TSL jest w dużej mierze zdeterminowany specyfiką branż, do których kieruje ono swoją ofertę. W związku z tym respondenci zostali poproszeni o określenie branży, dla której ich firma realizuje usługi logistyczne. Wyniki wskazują, że najwięcej spośród badanych przedsiębiorstw jest aktywnych w sektorze dóbr szybko rotujących, co można tłumaczyć intensyfikacją zapotrzebowania na tego typu usługi w ostatnich latach.

Tablica 2. Branże, do których ankietowani kierują swoje usługi

| Przemysł spożywczy | FMGC | Handel hurtowy – dystrybucja | Materiały budowlane | Przemysł farmaceutyczny | Przemysł motoryzacyjny | Handel detaliczny | Inne |
|--------------------|------|------------------------------|---------------------|-------------------------|------------------------|-------------------|------|
| 19% | 21% | 14% | 14% | 4% | 16% | 10% | 2% |

Źródło: opracowanie własne.

Aż 11 z 51 firm działa stricte dla segmentu FMGC, zaś 10 dla branży spożywczej, która została na potrzeby badania celowo wyodrębniona. W dalszej kolejności plasują się przedsiębiorstwa współpracujące z branżą motoryzacyjną, budowlaną oraz handlem hurtowym. Stosunkowo najmniejszy udział przypada firmom obsługującym rynek handlu detalicznego oraz farmaceutycznego. Można przypuszczać, że ze względu na silną konkurencję w obrębie tych sektorów oraz redukcję kosztów, procesy transportowe są

organizowane we własnym zakresie, bez konieczności zatrudniania operatorów zewnętrznych lub wynika z korzystania z wyspecjalizowanych w tym zakresie podmiotów.

Ostatnim parametrem, który pozwolił dokonać analizy wyników ankiety jest zakres usług, jakie oferują badane przedsiębiorstwa

Tablica 3. Rodzaj usług świadczonych przez ankietowane firmy

| Transport drogowy | Transport morski i śródlądowy | Transport kolejowy | Transport powietrzny | Spedycja | Magazynowanie | Kompleksowe rozwiązania logistyczne | Usługi celne | Inne |
|-------------------|-------------------------------|--------------------|----------------------|----------|---------------|-------------------------------------|--------------|------|
| 35% | 12% | 14% | 4% | 8% | 27% | 4% | 10% | 2% |

Źródło: opracowanie własne.

Wyniki wskazują, że w analizowanej grupie najwięcej firm specjalizuje się w przewozach drogowych (30%). 27 jednostek zadeklarowało, że ich firma jest w posiadaniu własnej bazy magazynowej i udostępnia ją klientom. Zdecydowanie mniejszym zainteresowaniem cieszą się usługi realizowane w zakresie transportu kolejowego oraz morskiego. Niemalże co dziesiąta firma oferuje pakiet usług celnych, co wynika z faktu, iż jednym z wiodących krajów na rynkach zbytu pozostaje Rosja. Co ciekawe jedynie 5 jednostek wskazało na realizację kompleksowych rozwiązań logistycznych. Wynika to z pewnego rodzaju ostrożności w ocenie, bowiem pod tym pojęciem kryje się nie tylko koordynacja przepływów towarowych w łańcuchu dostaw, ale również nowoczesne rozwiązania technologiczne.

Druga i zarazem najobszerniejsza część ankiety zawierała 11 pytań odnoszących się bezpośrednio do działalności analizowanych przedsiębiorstw. Dzięki subiektywnym opiniom respondentów możliwe było zbadanie rzeczywistej sytuacji ekonomicznej firm. Podjęto także próbę przekrojowej oceny koniunktury na przestrzeni dziesięciu lat oraz sprecyzowano dalsze kierunki rozwoju firm. Istotnym elementem było wskazanie ograniczeń, które uniemożliwiają przedsiębiorstwom dalszą ekspansję rynkową.

W opinii większości respondentów bieżąca sytuacja finansowa ich firm jest raczej dobra, 21% utrzymuje się nawet na poziomie bardzo dobrym. Natomiast zdecydowanie źle i bardzo źle postrzega ją w sumie jedynie 6% badanych.

Tablica 4. Ocena kondycji ekonomicznej własnej firmy według ankietowanych

| Sytuacja ekonomiczna firmy jest: | | | | |
|----------------------------------|--------------|---------|------------|------------|
| bardzo dobra | raczej dobra | średnia | raczej zła | bardzo zła |
| 21% | 53% | 20% | 4% | 2% |

Źródło: opracowanie własne.

Wskazane odpowiedzi są dowodem na to, że sytuacja niemieckich firm TSL jest raczej stabilna. Biorąc pod uwagę strukturę badanej próby, w której dominowały przedsiębiorstwa małe i średnie, jest to deklaracja optymistyczna.

Potwierdzają to również po części wyniki uzyskane na podstawie kolejnego pytania, które dotyczyło zmiany sytuacji ekonomicznej na przestrzeni pięciu lat. Blisko 33% procent respondentów uznało, że w analizowanym okresie sytuacja ich firmy poprawiła się, zaś dla 39% badanych pozostała ona bez zmian.

Tablica 5. Zmiana sytuacji ekonomicznej w ciągu ostatnich 5 lat wg ankietowanych

| Sytuacja ekonomiczna: | | |
|-----------------------|------------------|----------------|
| poprawiła się | nie zmieniła się | pogorszyła się |
| 33% | 39% | 28% |

Źródło: opracowanie własne

Oznacza to, iż wzrost popytu na usługi logistyczne, jaki miał miejsce w ostatnich latach, przełożył się również na wyniki finansowe realizujących je podmiotów. Niepokojący jest jednak fakt, że w przypadku 28% przedsiębiorstw sytuacja zmieniła się na niekorzyść. Na pogorszenie rentowności mogły wpłynąć silna konkurencja oraz przede wszystkim tendencje kryzysowe.

Niemal połowa respondentów poproszonych o oszacowanie wpływu kryzysu gospodarczego na reprezentowane przez siebie przedsiębiorstwo, wskazała iż był on niezbyt duży. Odpowiedź tę wybrały 24 podmioty. Niemniej w tym wypadku zdania były raczej podzielone, ponieważ dla 31% ankietowanych wpływ złej koniunktury gospodarczej był duży, a dla 14% bardzo duży. Jedynie 8% respondentów oceniło, iż kryzys w żadnym stopniu nie oddziaływał na funkcjonowanie ich firmy.

Tablica 6. Wpływ kryzysu finansowego i gospodarczego na badane firmy wg ankietowanych

| Wpływ kryzysu finansowego i gospodarczego był: | | | |
|--|------|-----------|-----------------|
| bardzo duży | duży | niewielki | nie miał wpływu |
| 14% | 31% | 47% | 8% |

Źródło: opracowanie własne

Należy zaznaczyć, że pytanie to miało charakter ogólny, zatem na podstawie uzyskanych wyników nie można dokładnie określić skali problemów, jakie wiążą się ze zjawiskiem kryzysu gospodarczego. Poza tym, uczestnicy badania mogli odpowiadać subiektywnie i w pewnym sensie przekładać własne doświadczenia na obraz firmy. Jednak ta część analizy wskazuje, że sytuacja ekonomiczna przedsiębiorstw zależy nie tylko od uwarunkowań zewnętrznych, ale również od umiejętności wykorzystania potencjału wewnętrznego firm TSL.

Bardzo optymistycznie wyglądają natomiast oczekiwania przedsiębiorstw dotyczące najbliższej przyszłości, tj. funkcjonowania firmy w okresie 5 kolejnych lat.

Tablica 7. Prognoza sytuacji ekonomicznej badanej firmy w ciągu najbliższych lat wg ankietowanych

| Sytuacja ekonomiczna firmy: | | |
|-----------------------------|----------------|--------------|
| poprawi się | nie zmieni się | pogorszy się |
| 69% | 23% | 8% |

Źródło: opracowanie własne.

W opinii zdecydowanej większości ankietowanych sytuacja się poprawi, przeciwnego zdania jest niewielki odsetek badanych. Część respondentów nie przewiduje jednak zmian w analizowanym obszarze. Oznacza to, że firmy branży TSL są skłonne do ryzyka i właśnie w warunkach zmiennego otoczenia oraz kryzysu upatrują szans rozwojowych.

Kolejnym celem badania było określenie strategicznych kierunków rozwoju analizowanych przedsiębiorstw. Warto zauważyć, że zdecydowana większość ankietowanych odpowiedziała twierdząco na pytanie dotyczące możliwości rozszerzenia działalności, 78% badanych wskazało ten właśnie wariant. Natomiast co piąty badany był zdania, iż w reprezentowanym przedsiębiorstwie większa uwaga przywiązywana jest do umacniania aktualnej pozycji, aniżeli do poszukiwania nowych kierunków rozwojowych. Udzielone odpowiedzi potwierdzają tendencje przejawiające się podczas analizy dotychczasowych wyników, mianowicie przedsiębiorstwa raczej pozytywnie oceniają uwarunkowania zewnętrzne i starają się je jak najlepiej wykorzystać, w związku z czym zamierzają poszerzać ofertę. Źródeł takiej postawy można doszukiwać się w nieustannym dążeniu do osiągnięcia przewagi na silnie konkurencyjnym rynku.

W związku z tym, że niemieckie firmy logistyczne dynamicznie się rozwijają i charakteryzują się wysokim poziomem innowacyjności, analizie poddano również ich działalność międzynarodową. Spośród 51 badanych przedsiębiorstw 35 jest, bądź zamierza być aktywnymi uczestnikami rynków zagranicznych, co stanowi aż 67% ogółu. Odnosząc się do danych zawartych we wstępnej fazie badawczej warto podkreślić, że blisko połowa podanych wskazań dotyczy przedsiębiorstw, które dopiero planują rozszerzenie działalności w tym zakresie. Natomiast 33% ankietowanych zadeklarowało, że reprezentowane przez nich przedsiębiorstwo działa i będzie działać jedynie na rynku lokalnym, bądź krajowym.

Według ankietowanych głównym kierunkiem przewozów międzynarodowych dla niemieckich przedsiębiorstw są tzw. kraje starej piętnastki Unii Europejskiej.

Tabela 8. Europejskie regiony działalności ankietowanych przedsiębiorstw

| W „starych” krajach UE | W nowych krajach UE – Europa środkowo-wschodnia | W krajach europejskich nienależących do UE | W innych krajach |
|------------------------|---|--|------------------|
| 50% | 35% | 12% | 3% |

Źródło: opracowanie własne.

Równo 50% badanych wskazało na ten wariant działalności swojej firmy. Największe perspektywy wzrostu należy upatrywać jednak w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, gdzie obecnych jest, bądź w najbliższym czasie będzie 35 % analizowanych firm. Wiąże się to przede wszystkim z akcesem nowych państw Unii w których wedle ogólnych szacunków tkwi duży potencjał gospodarczy. Ponadto co dziesiąty ankietowany wskazał jako kierunek swojej działalności kraje europejskie nie należące do Wspólnoty, są to z reguły inne państwa wysoko rozwinięte tj. sąsiadująca Szwajcaria, kraje skandynawskie, ale także Rosja.

Duże zainteresowanie aktywnością na rynkach światowych przekłada się także na zyski finansowe. W 57% badanych firm udział przychodów z działalności zagranicznej w przychodach ogółem przekracza 50%.

Tabela 9. Udział przychodów z działalności międzynarodowej w przychodach ogółem

| Powyżej 50% przychodów ogółem | Od 25% do 50% przychodów ogółem | Poniżej 25% przychodów ogółem |
|-------------------------------|---------------------------------|-------------------------------|
| 57% | 24% | 19% |

Źródło: opracowanie własne.

Tak wysokie wyniki pozwalają twierdzić, że większość przedsiębiorstw dąży do specjalizacji oraz poszukuje stałego źródła dochodu.

Pomimo stosunkowo dobrych perspektyw rozwojowych przedsiębiorstwa TSL muszą liczyć się też z pewnymi przeszkodami, bądź ograniczeniami determinującymi ich aktywność. Analizując poszczególne parametry, które wskazano ankietowanym do wyboru, można stwierdzić, iż rosnące koszty paliw stanowią znaczącą barierę rozwoju. Maksymalną liczbę punktów w tym zakresie przyznało 57% ankietowanych. Rosnące koszty zatrudnienia są istotną przeszkodą dla 35% badanych.

Nieuczciwa konkurencja powoduje nie tylko osłabienie rynku, ale ma bardzo duży wpływ na aktywność innych firm z otoczenia, co potwierdziło 39% badanych. Niejasne przepisy prawne oraz podatkowe w znikomym stopniu ograniczają działalność przedsiębiorstw branżowych, ponieważ tylko 6% respondentów przyznało w tym wypadku maksymalną notę. Zdecydowana większość badanych oszacowała, że uregulowania tego typu zupełnie nie mają wpływu, bądź wpływ ten jest niewielki.

Problemy z płatnością czy też zatory płatnicze w stopniu średnim oddziałują na badane przedsiębiorstwa. Tak zadeklarowała ponad połowa respondentów (53%). Jedynie co

dziesiąty ankietowany uznał ten czynnik za istotny. Oznacza to, że badane firmy TSL cechuje racjonalna polityka finansowa i brak płatności ze strony klientów nie przyczynia się do destabilizacji w tym zakresie.

W przypadku niedoboru wykwalifikowanych pracowników opinie były podzielone. W ocenie 13 jednostek wpływ ten jest duży, zaś 10 nawet bardzo duży. Natomiast dla 12 przedstawicieli czynnik ów stanowi niewielką barierę, a dla 9 w ogóle nie jest barierą rozwoju.

Dość dużym utrudnieniem dla niemieckich przedsiębiorstw jest postępująca konsolidacja branży, która w przypadku sektora MSP jest szczególnie widoczna. Za czynnik w bardzo dużym stopniu ograniczający rozwój uznało konsolidację 45 % badanych, zaś w stopniu dużym 19%.

Mimo, że Niemcy są jednym z pomysłodawców strefy Euro i waluta ta obecna jest na rynku od wielu lat, wahania kursów walutowych napawają niepokojem blisko 30% badanych. Koszty utrzymania powierzchni magazynowych oraz składowania zapasów stanowią w mniemaniu większości respondentów (51%) średniej wielkości czynnik ograniczający rozwój. Opinia ta odzwierciedla strukturę badanych przedsiębiorstw, które dysponując własnymi nieruchomościami, nie muszą ponosić kosztów najmu. Ponadto 11 podmiotów oszacowało, iż wpływ tego czynnika jest niewielki. Dla 4 podmiotów jest on zupełnie bez znaczenia.

W ocenie respondentów zjawiskiem, które w sposób bezpośredni ogranicza rozwój jest kryzys gospodarczy. Maksymalną notę w tym obszarze przyznało 47% badanych.

Zadaniem ankietowanych, czynniki ograniczające działalność wypływają z zewnątrz tj. wahania cen paliw, kryzys gospodarczy. Natomiast sfery, które reguluje państwo, wiążą się w mniemaniu badanych z mniejszym ryzykiem, co potwierdza tezę o wierze w niemiecką stabilność gospodarczą.

Stosunkowo stabilna gospodarka niemiecka niewątpliwie wpływa na to, że uczestnicy rynku TSL z optymizmem spoglądają w przyszłość. Wskazuje na to ocena perspektyw rozwoju rynku w ciągu najbliższych 5 lat. Najlicniejsza grupa, obejmująca 37% respondentów prognozuje, że ciągu pięciu najbliższych lat nastąpi wzrost branży na poziomie 3-10% rocznie.

Tabela 10. Perspektywy wzrostu na rynku TSL w najbliższych latach w ocenie ankietowanych

| Wzrosnie powyżej 10% rocznie | Wzrosnie od 3 do 10% rocznie | Wzrosnie do 3% rocznie | Nie zmieni | Spadnie |
|------------------------------|------------------------------|------------------------|------------|---------|
| 27% | 37% | 22% | 10% | 4% |

Źródło: opracowanie własne.

Tylko 4% respondentów przewiduje pogorszenie się szans rozwojowych, zaś 10% uważa, że nie ulegną one zmianie.

W końcowej fazie badania, podobnie jak w przypadku poziomu mikro, poproszono ankietowanych o ocenę najważniejszych barier rozwoju w odniesieniu do całej branży TSL.

Wśród wskazanych czynników na pierwszy plan wysuwa się zdecydowanie postępująca konsolidacja branży. Niemal połowa badanych przyznała w tym zakresie maksymalną ocenę. W opinii ankietowanych dość dużym utrudnieniem dla branży są także zasady i ceny dostępu do infrastruktury. O ile przedsiębiorstwa nie są w stanie w tym zakresie dokonać istotnych zmian, o tyle wymieniając ów punkt jako newralgiczny dla całej branży, wyrażają nadzieję na odwrócenie sytuacji.

Niemiecka branża logistyczna nie boryka się z brakiem wyspecjalizowanej kadry bądź potrafi skutecznie werbować pracowników, stąd czynnik ten w stopniu średnim oddziałuje na jej rozwój branży. Tylko dla 30% ankietowanych stanowi to problem.

W stosunku do przepisów podatkowych, podobnie jak na poziomie mikro, respondenci wykazali się podejściem pozytywnym. W ocenie 43 % mają one niewielki wpływ na funkcjonowanie branży. Dumping, analogicznie jak postępująca konsolidacja, wpływa w zasadniczym stopniu na ograniczenie rozwoju branży, 41% respondentów określiło wpływ jako bardzo duży, a 29% jako duży.

Duże oddziaływanie przypisywane jest rosnącym kosztom działalności transportowej. W tym wypadku również widoczny jest transfer subiektywnych opinii respondentów. 27% ankietowanych jest zdania, iż wzrost kosztów w bardzo dużym stopniu determinuje rozwój sektora TSL. Około jedna trzecia badanych postrzega go zaś w kategoriach dużego ograniczenia.

Zdecydowana większość ankietowanych jest raczej usatysfakcjonowana krajowym stanem infrastruktury punktowej i liniowej. W ocenie respondentów ogranicza on rozwój sektora jedynie w niewielkim zakresie lub nie stanowi w ogóle bariery rozwojowej

Reasumując można stwierdzić, że uczestnicy rynku postrzegają zarówno jego rozwój jak i ograniczenia, przez pryzmat własnych doświadczeń. Niewątpliwie największe obawy budzi wzrastająca konsolidacja branży, która na globalnym rynku jest zjawiskiem nieuniknionym. Dla sektora małych i średnich przedsiębiorstw stanowi to jednak, podobnie jak wskazany w drugiej kolejności dumping, silne zagrożenie, mogące zaważyć na rentowności poszczególnych podmiotów.

4. PODSUMOWANIE

Dokonując interpretacji wyników badania ankietowego przeprowadzonego wśród niemieckich przedsiębiorstw TSL można stwierdzić, że rynek na którym z powodzeniem funkcjonują, rozwija się niezwykle dynamicznie i jest silnie zróżnicowany. Bez wnikliwej analizy trudno byłoby wskazać jednoznacznie zarówno kierunki jego rozwoju, jak i bariery ograniczające. Chociaż statystyki pozyskiwane z licznych źródeł wtórnych stanowią istotne źródło wiedzy o omawianej branży, nie dostarczają one kompletnej informacji niezbędnej do sporządzenia jej szczegółowej charakterystyki. Natomiast dzięki kwestionariuszowi ankiety możliwa była nie tylko weryfikacja danych zewnętrznych, ale również przegląd najważniejszych procesów z punktu widzenia podmiotów w nich uczestniczących.

Firmy uczestniczące w ankiecie z reguły dobrze bądź nawet bardzo dobrze oceniają swoją bieżącą sytuację ekonomiczną. Mimo napływu konkurencji ze strony nowych krajów Unii Europejskiej, tendencji kryzysowych, a także rosnących kosztów działalności przedsiębiorstwa oczekują dalszej poprawy koniunktury w nadchodzących latach. Zmieniające się wymagania klientów powodują, że firmy zwiększają zakres oferowanych usług oraz realizują strategię rozszerzania działalności na nowe segmenty rynku. Wiele z nich postrzega również działalność międzynarodową jako istotny element strategii biznesowej. W otoczeniu przedsiębiorstw istnieje jednak również wiele barier, które w znacznym stopniu determinują ich ekspansję rynkową.

W ogólnej ocenie można przyjąć, że analizowane przedsiębiorstwa bardzo dobrze radzą sobie na silnie konkurencyjnym rynku niemieckim. Na drodze doświadczeń wypracowały mechanizmy dostosowawcze do zmiennych warunków branżowych i gospodarczych, a to z kolei pozwala im na zrównoważony rozwój. Większość podmiotów działa raczej zachowawczo, decydując się na określony profil działalności oraz ustalając realny poziom oczekiwanych przychodów. Takie postępowanie w dużej mierze przyczynia się do tego, że niemieckie przedsiębiorstwa są postrzegane jako solidny partner biznesowy oraz ważne ogniwo w europejskich i światowych łańcuchach dostaw.

Zaprezentowany przez badanych umiarkowany optymizm w zakresie dalszego rozwoju branży, jak i poszczególnych przedsiębiorstw, został zapewne zweryfikowany w okresie

października i listopada 2011 r., chociażby z uwagi na wzrost poziomu niepewności w odniesieniu do kryzysu zadłużenia niektórych państw i obniżenie w związku z tym prognoz wzrostu gospodarczego na rok 2012 w Niemczech.

LITERATURA

- [1] *Bank Światowy: Niemcy liderem w branży logistycznej*, Towarzystwo wspierania gospodarki NRW.INVEST Nadrenia Północna-Westfalia, www.nrwinvest.com, 7.09.2011.
- [2] Baranowska-Skimina A.: *Ranking gospodarek świata 2010*, www.eGospodarka.pl, 9.09.2011.
- [3] *Bringen Sie Ihr Unternehmen in Schwung-auf Europas Drehscheibe für Logistik*, Towarzystwo Handlu Zagranicznego i Promocji Inwestycji, www.gtai.com, 7.09.2011.
- [4] Klaus P., Hartmann E., Kille Ch., *Die Top 100 der Logistik, Ausgabe 2010/2011*, Deutscher Verkehrs-Verlag, Hamburg 2010.
- [5] *LogBes – Stand und Entwicklung der Logistik in Deutschland mit Schwerpunkt auf die Logistikbeschäftigung ausgewählter Marktsegmente*, Fraunhofer Institut, Nürnberg 2006.
- [6] Skórka M.: *Niemiecka lokomotywa wyhamowała*, www.forum-ekonomiczne.pl, 22.02.2010.
- [7] *Rynek niemiecki, Poradnik dla przedsiębiorców*, Ambasada Rzeczypospolitej Polskiej w Republice Federalnej Niemiec, Wydział Promocji Handlu i Inwestycji, Berlin 2009.
- [8] Wyniki badania ankietowego pochodzą z pracy magisterskiej Anny Krzemińskiej, *Analiza rynku logistycznego w Niemczech*, WSHiFM, Warszawa 2011; napisanej pod kierunkiem naukowym dr Marka Gogołkiewicza.

FINANCIAL CRISIS AND THE GERMANY TSL SECTOR`S ACTIVITY AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Abstract

The paper presents the basic aspects of the German TSL (transport, shipping, logistics) sector during the last financial crisis. Conclusions from steps taken by the German state in order to protect its economy were also presented. Results of the survey conducted among German TSL companies are the main part of this paper. Evaluation of the Germany TSL sector`s current condition and development prospects from the market participants` point of view was the main objective of the survey.

Keywords: TSL sector, financial crisis, economic crisis, competition, logistic services market